

VIVEZ LA VIE DE VOS RÊVES GRÂCE À VOTRE BLOG

De 0 à 14 000€ par mois en un an et demi



Olivier Roland

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

A lire – Très important

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de ***l'offrir en cadeau*** à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Il vous est également possible d'inclure vos propres liens affiliés dans ce livre en profitant de l'offre qui se trouve sur la toute dernière page du livre.

Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité – pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l'auteur Olivier Roland comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <http://blogueur-pro.com/>.



« **Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog** » by [Olivier Roland](#) est mis à disposition selon les termes de la [licence Creative Commons Paternité - Pas de Modification 3.0 Unported](#).

Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues à <http://blogueur-pro.com/a-propos>.

Sommaire

Introduction : Vivre la vie de vos rêves	8
I – Mon histoire	11
II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer	23
III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog	34
IV – Le Triangle de la Réussite	39
V – Premier pilier : le Trafic	41
VI – Deuxième Pilier : l’Autorité	48
VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance	55
VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité	59
IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès	68
X : La Monétisation	90
XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves	100
Conclusion	103
Voudriez-vous que je vous coache ?	105
Merci pour votre attention	106

« Sans Olivier mon blog ne serait jamais ce qu'il est aujourd'hui »

Yoann de Yoann Romano.com dit :

Sans Olivier mon blog ne serait jamais ce qu'il est aujourd'hui.
Il ne m'a pas seulement appris à attirer des visiteurs. Non.
Il m'a surtout appris à les garder. A créer une vraie relation avec eux.
A répondre à leurs problèmes. Et cela fait toute la différence.



Yoann Romano

« Olivier est un des blogueurs les plus talentueux de sa génération »



Aurélien de Read Me I'm Famous dit :

Olivier est un des blogueurs les plus talentueux de sa génération, j'ai suivi avec attention sa fulgurante ascension puisqu'il est passé en moins de deux ans de blogueur amateur à l'une des plus grandes références du monde du blogging en France grâce à la sortie de sa formation multimédia Agir et Réussir.

Une valeur sure ;)

Aurélien Amacker

« Je remercie infiniment Olivier pour son travail et sa franchise »

Romain Carpentier de Des Livres Pour une Santé Durable dit :

Les livres qu'Olivier a chroniqués sur son blog Des Livres Pour Changer De Vie ont vraiment changé ma vie!

Passionné par la santé, j'ai commencé à bloguer sur le sujet à partir de Mars. Après ce

premier blog, grâce auquel je me suis familiarisé avec cette activité qu'est le blogging, j'ai créé Des Livres Pour Une Santé Durable sur le même principe que le fameux blog d'Olivier.

Parallèlement, j'ai découvert une communauté de blogueurs français que je ne connaissais pas, épris de développement personnel, de l'art de la séduction et d'entrepreneuriat. Le désir de reprendre les rênes de sa vie semble être vraiment inscrit dans l'ère du temps.



Romain Carpentier

Je remercie donc infiniment Olivier pour son travail et sa franchise : en effet, il révèle gratuitement toutes ses techniques sur ses blogs :). **Il suffit de lire... et de faire.** J'espère que cela marchera aussi bien pour moi que pour vous ;) !

« Olivier donne des informations claires et précises que l'on ne trouve nulle part ailleurs. »

Sophie Gueidon de [Esprit de Succès](#) dit :



Sophie Gueidon

J'avais entendu dire ici ou là qu'il était important d'avoir un mentor pour transformer ses projets en réussite. J'étais en train de me demander où trouver ce génie (au sens de la lampe d'Aladin) quand j'ai entendu parler d'Olivier Roland. **J'ai tout de suite su que c'était la personne que je recherchais.**

Il a déjà atteint, et largement, l'objectif que je me suis fixé. Il connaît les obstacles, sait les contourner ou les affronter de manière très efficace. Il maîtrise les bons plans, les astuces et les raccourcis. **Il donne des informations claires et précises que l'on ne trouve nulle part ailleurs. C'est un vrai PRO.**

Il m'a véritablement fait faire un bond en avant dans le domaine du blogging que je ne connaissais pas du tout. Merci Olivier !

<http://blogueur-pro.com/coaching>

« Olivier est un véritable expert en matière de blogging »

Christophe de Surhomme.fr dit :

Olivier est un véritable expert en matière de blogging.

En blogging, il y a un grand piège : Perdre son temps pour des détails sans importance.

Grâce à Olivier, je ne tombe plus dans ce piège.

C'est d'ailleurs sa capacité à suggérer des conseils simples (qui permettent de grands résultats) qui fait sa force.

Attention cependant, sa passion pour le blogging est très contagieuse !



Christophe Triganov

“Les conseils d'Olivier sont des balises qui m'indiquent le cap à suivre »

Fabrice de Show Me The Money dit :



Fabrice Bartolich

Que ce soit à travers ses chroniques de « Livres pour changer de vie » ou ses vidéos sur « Blogueur Pro », je trouve qu'Olivier est un excellent communicant, qui propose des contenus de qualité ponctués d'exemples précis et concrets.

Son enthousiasme, l'énergie et la confiance qu'il dégage, sont aussi très contagieux.

En 2009, il m'avait déjà donné l'envie de me lancer dans un Personal MBA.

En 2010, **ses présentations très didactiques sur la création et le développement d'un blog à succès m'ont incité à franchir le pas et à lancer mon blog sur les bons plans argent.**

J'ai débuté cette nouvelle aventure cet été et je dois dire que depuis **je me régale.**

Mon projet prend doucement forme, mon réseau se développe et les conseils d'Olivier sont des balises qui m'indiquent le cap à suivre

« Mon blog a moins de 6 mois et on peut dire qu'il décolle ! »

Laurent de [Apprendre la photo](#) dit :

Les conseils que donne Olivier sur Blogueur Pro sont clairs, très simples à mettre en pratique, et particulièrement efficaces : mon blog a moins de 6 mois et on peut dire qu'il décolle !

Je pense que la force de ses recommandations sont de donner la confiance suffisante pour commencer ("je suis sûr qu'il va vite y avoir du monde sur mon blog !"), et la motivation nécessaire pour continuer ("mais ça marche vraiment en plus !").



Laurent Breillat

J'aimais déjà partager mes expériences, mais avant de bloguer je ne savais pas que cela pouvait être aussi valorisant : **j'ai régulièrement des mails de félicitations et de remerciements sincères et même touchants**, plus de 250 personnes sont abonnées à mon blog, et surtout certains m'ont dit avoir suivi mes conseils avec succès, ce qui contribue un peu à leur bonheur. Franchement, que demander de plus ?

« Les blogs d'Olivier m'ont beaucoup aidé »

Rémy Bigot de [Monter son business](#) dit :



Rémy Bigot

Les blogs d'Olivier m'ont beaucoup aidé dans ma manière de travailler, et de voir le travail dans la vie.

J'ai ainsi réussi à mieux m'organiser, à travailler moins mais plus efficacement, et à donc prendre plus de temps pour les choses vraiment importantes.

J'ai appris également de nouvelles techniques marketing, très efficaces pour la plupart, que j'utilise maintenant sur mes propres projets.

Bonne continuation à Olivier et merci à lui

Introduction : Vivre la vie de vos rêves

I **maginez** : vous vous réveillez un matin dans un lit moelleux. Aucun réveil ne vous a tiré du lit, le soleil est radieux, et vous vous trouvez quelque part dans le monde – **où vous voulez** : sur une île tropicale du Pacifique, en haut d'une montagne de la cordillère des Andes, dans la savane Sud-Africaine, en haut d'un gratte-ciel à New-York ou à Tokyo, dans une maison d'hôte près des plages de Barcelone, ou tout simplement chez vous, dans le lieu que vous avez choisi, ville ou campagne.

Vous vous levez tranquillement, faites tout ce que vous aimez faire le matin – petit déjeuner, yoga, jogging, ou juste rien ! ;) – puis allez vous installer confortablement dans votre siège ergonomique en face de votre ordinateur. Vous consultez vos emails pour voir combien d'argent vous avez gagné en dormant. Wow ! Vous souriez : la nuit a été bonne, et vous avez encore gagné plus que ce que vous allez dépenser aujourd'hui.

Vous traitez rapidement les emails de votre boîte, puis vous réfléchissez : qu'allez-vous faire aujourd'hui ? Un peu de cheval, de la moto, du deltaplane ? Ou allez-vous faire un peu de salsa, ou de kendo ? Ou peut-être allez-vous vous faire plaisir et écrire un article pour votre blog, ou tourner une vidéo rapidement pour vos lecteurs ? Ou juste passer du temps avec votre famille ?

Vous vous penchez en arrière, en souriant, les mains derrière la tête. Encore une journée merveilleuse en perspective, une journée où vous êtes complètement libre, **où vous pouvez faire absolument ce que vous voulez**.

Belle vision n'est-ce pas ? Cela vous paraît irréalisable ? Ou trop beau pour être possible ? Hé bien prenez quelques instants pour imaginer ceci :

Vous possédez un blog à succès qui existe depuis quelques années sur le web. Au début, vous avez travaillé avec acharnement pour créer du contenu de qualité et pour le faire connaître, et une fois qu'il a atteint un certain succès, vous avez levé un peu le pied pour profiter de la vie.

Aujourd'hui, il vous apporte chaque jour des milliers de visiteurs – sans le moindre effort de votre part – dont une part importante vous laisse leur email en espérant être recontacté par vous. **Ces visiteurs vous rapportent**

automatiquement de l'argent, en achetant les produits que vous avez rigoureusement sélectionnés et dont vous parlez sur votre blog – vous touchez une commission sur chaque vente, sans aucun travail de votre part – et en achetant **vos** produits.

Vous encaissez cet argent automatiquement, quoi que vous fassiez à ce moment-là, et où que vous soyez dans le monde. **Vous pouvez donc vivre n'importe où, et travailler un nombre minimal d'heures par jour** – ou au contraire beaucoup : vous êtes complètement libre de vivre la vie que vous voulez, la vie de vos rêves.

Je vis ce rêve actuellement

Cela vous semble toujours impossible ? Hé bien détrompez-vous : c'est possible. Je gagne très bien ma vie grâce à mes deux blogs, [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et [Blogueur Pro](#), et mes produits, [Agir et Réussir](#) et le [Kit de démarrage de l'Entrepreneur](#) (je vous dis combien exactement dans le premier chapitre ;)), moins d'un an et demi après les avoir lancés, et surtout, tous mes revenus provenant d'Internet, je profite d'une chance extraordinaire : **la liberté totale de vivre où je le souhaite**.

Cela se traduit par le fait que je peux voyager partout dans le monde où il y a une connexion Internet (entendez « quasiment partout ») tout en gérant mes business, et que je peux si je le souhaite vivre 3 mois à Tokyo, 3 mois à San Diego, 3 mois à Buenos Aire, 3 mois à Barcelone, etc., et revenir passer quelques semaines en France quand je le veux. Ou cela peut tout simplement vouloir dire que je suis libre de m'installer dans la région de France ou d'Europe qui me plaît, à la ville et à la campagne, près de la mer ou en montagne.

Les embouteillages, les journées stressantes de travail obligatoire, les clients désagréables, les collègues maussades, les faibles salaires sont pour moi de l'histoire ancienne. Je peux si je le souhaite travailler aussi peu que 2 heures par jour quelques jours par semaine pour profiter de la vie et m'adonner à toutes mes passions, ou au contraire me donner à fond dans les projets qui me passionnent – comme ce livre que vous êtes en train de lire ;) .



Voici la vue qui s'offrait à moi le matin du 17 septembre 2010 alors que je me trouvais à Wallis et Futuna, à l'autre bout du monde. Je venais juste de faire un relancement de mon produit récurrent Agir et Réussir¹ qui venait de faire rentrer 4000 € dans mes poches... et me promettait le même montant pendant 6 autres mois (durée de la formation), pour quelques jours de travail à peine.

Je suis incroyablement heureux car je profite pleinement de cette liberté de déplacement, et de choisir ce que je veux faire de mes journées : je reviens d'un mois dans le Pacifique, où j'ai pleinement profité de la joie de quelques îles tropicales, tout en revenant plus riche que quand je suis parti !

Si ce genre de vie vous intéresse, alors parfait : ce livre est fait pour vous :-). Je vous donne dans les prochaines pages ma méthode pas-à-pas pour créer et développer un blog à succès, et le monétiser efficacement, pour vivre la vie de vos rêves grâce à votre blog, et ce même si vous n'avez pas d'idée !

¹ Je vous explique plus tard ce qu'est un produit récurrent ;)

I – Mon histoire

Comment je suis passé d'une prison dorée à la liberté

Qui suis-je ?

Et en quoi ai-je l'autorité de vous parler de la réussite avec votre blog ?

Je suis Olivier Roland et vous me connaissez peut-être déjà grâce à mes blogs, [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et [Blogueur Pro](#), ou peut-être même [Habitudes Zen](#).

Peut-être m'avez-vous entendu dans [un de mes podcasts](#), ou lu une de mes interviews sur un des nombreux blogs Francophones traitant d'entrepreneuriat ou de développement personnel.

En fait, j'ai atteint un certain succès dans la « blogosphère », puisque je suis devenu un peu plus d'un an après le lancement de [Des Livres Pour Changer de Vie](#) un des rares blogueurs professionnels Français, grâce à ma formation multimédia Agir et Réussir qui aide des centaines de personnes à créer leur entreprise.

Lorsque j'ai lancé Agir et Réussir en Décembre 2009 à partir de mon blog, **mon chiffre d'affaires online est passé instantanément de 300 € par mois à 3 000 € par mois**. C'était déjà pas mal, et ce simple revenu me situait déjà dans le top des blogueurs professionnels Français.

Mais je ne me suis pas arrêté en si bon chemin : le relancement d'Agir et Réussir en mars 2010 a généré un énorme buzz et a même été médiatisé (une journaliste a consacré une émission de radio entière à l'évènement, [vous pouvez l'écouter en cliquant ici](#)). Et surtout,



J'ai réalisé environ 14 000 € HT de CA en mars 2010

Le succès du deuxième lancement d'[Agir et Réussir](#) a été incroyable. Vous pouvez voir une vidéo dans laquelle je dévoile mes résultats en cliquant sur l'image :



Agir et Réussir étant une formation sur 7 mois, il s'agit d'un chiffre d'affaires récurrent ;) . Cependant je ne vais pas vous mentir, il y a un certain pourcentage de clients qui s'arrêtent tous les mois dans toute formation continue, et Agir et Réussir ne fait pas exception.

Aujourd'hui **je réalise un chiffre d'affaires entre 10 000 et 13 000 € HT mensuel en moyenne** (en Octobre 2010 j'ai réalisé 13 836,65 € HT de CA), venant d'Agir et Réussir, du [Kit de démarrage de l'Entrepreneur](#), de mes revenus d'affiliation, et de quelques « muses » (je vous expliquerai ce que c'est ;)) que j'ai par ci et par là. Et ceci avec une structure très légère (« j'emploie » uniquement 2 freelances en outsourcing) qui me permet de garder la majeure partie de ce chiffre d'affaires.

Comment j'ai gagné de l'argent en prenant des vacances

Le fait que mes revenus viennent du web me permet de vivre cette liberté géographique dont je parle dans l'introduction. Je ne profite de cette liberté que depuis trop peu de temps pour avoir pu passer trois mois dans les plus belles villes du monde, mais j'ai récemment passé un mois dans le Pacifique (15 jours à Wallis et Futuna et 15 jours à Fidji), j'en ai profité un maximum et

j'ai travaillé un minimum, et j'ai quand même **le privilège d'être rentré chez moi plus riche financièrement que quand je suis parti**. Et je ne parle même pas des autres richesses, humaines, émotionnelles, culturelles et autres que j'ai gagnées dans ce voyage :-).

[Lisez le compte-rendu de mon expérience dans le Pacifique](#) pour savoir comment j'ai profité de mes vacances tout en revenant plus riche que quand je suis parti.

Mon prochain projet est d'aller vivre 2 ou 3 mois l'année prochaine aux Etats-Unis, en Californie. Et ensuite je me vois bien aller au Japon. Et passer quelques mois à Barcelone aussi. En fait, je suis libre d'aller vivre où je veux, quand je

veux. C'est une chance absolument extraordinaire, et je compte bien en profiter comme il se doit ;).

La première question qui pourrait vous venir à l'esprit en lisant cela est « Comment fait-il ? ». C'est ce que je vais vous apprendre dans ce livre numérique ;).



Hamac, soleil et sable blanc sur une île tropicale pendant que mes blogs et mes business rapportent automatiquement de l'argent et que mes articles, podcasts, vidéos et produits aident des milliers de personnes. Que rêver de plus ?

Mais évidemment, tout ne fut pas tout rose. Laissez-moi vous raconter mon histoire et comment le rêve de ma jeunesse s'est transformé en prison – et comment j'ai réussi à force de volonté à m'en échapper.

Comment mon rêve d'entrepreneur s'est transformé en prison dorée

Je suis un entrepreneur dans l'âme. J'ai créé ma première société, une société de prestations informatiques, à 19 ans, après avoir quitté l'école à 18 ans après une 1^{ère} L (j'aime dire que j'ai un bac moins deux ;)). Dix ans plus tard, cette société existe toujours, et emploie deux personnes.

J'ai pendant longtemps eu le rythme trépidant de nombreux autres entrepreneurs : travailler de 9H à 22H, tous les jours, 6 jours par semaine. Avec deux heures de repos par jour, vous pouvez constater que ma moyenne d'heures de travail hebdomadaire n'était pas exactement de 35 heures ;) .

Cela ne me posait pas de problèmes, car j'étais très motivé pour réussir et vivre de manière indépendante : je n'ai jamais aimé travailler sous les ordres de quelqu'un, et créer et développer ma boîte était le moyen pour moi de réaliser ce rêve d'indépendance très jeune, tout en vivant une aventure exaltante et pleine de défis.

J'ai donc travaillé d'arrache-pied pendant des années, jusqu'à ce qu'un jour – c'était en 2007 – j'en arrive au point de saturation.

Je me suis rendu compte que je ne pouvais plus tolérer un tel déséquilibre entre ma vie personnelle et professionnelle et que **ce formidable rêve était devenu une prison que j'avais moi-même construite**. J'aspirais à autre chose. Une vie plus libre, moins contraignante, où je pourrais m'adonner sans compte à mes passions.

Comment s'échapper de cette prison ? J'avais des clients à satisfaire, des employés à manager, des problèmes à résoudre – des incendies à éteindre partout. Et, bien sûr, ma seule source de revenus était mon entreprise. Que faire si je la stoppais ? En tant qu'entrepreneur, je n'avais pas le droit au chômage et je me serais donc retrouvé sans revenus du jour au lendemain.

Le problème semblait insoluble.

Et un jour, fin 2007, j'ai découvert [le blog de Steve Pavlina](#). Ce blogueur Américain écrivait des articles sur le développement personnel - il le fait toujours au moment où j'écris ces lignes – et avait également écrit des articles où il dévoilait ses revenus. 40 000\$ par mois.

Cela fut un choc pour moi. D'abord dans la découverte du contenu – les articles de Steve Pavlina sont en général excellents. Et surtout dans cette révélation : un blog n'était donc pas seulement un journal intime sur Internet ? **On pouvait donc gagner 40 000\$ par mois tout en écrivant à propos de sujets qui nous passionnent, tout en aidant les autres ?**

Steve Pavlina décrivait également son style de vie : il n'avait « besoin » de travailler que quelques heures par semaine, pour écrire des articles sur les sujets dont il avait envie de parler. La majorité de ses revenus étaient passifs, c'est-à-dire **qu'il n'avait pas besoin de travailler activement pour les maintenir**

(il n'avait aucune démarche commerciale à faire, aucun support client à assurer). **Il était libre de faire absolument ce qu'il voulait de sa vie.**

La solution pour être enfin libre : le blog. Mais comment faire ?

Je me suis alors mis en tête de créer un blog. Mais que créer ? J'ai eu l'idée de partir de l'une de mes principales compétences, l'informatique, et de créer un blog dans lequel je partagerais mes connaissances en parlant de logiciels géniaux et de techniques et astuces pour devenir un as de l'informatique.

Le résultat fut [Technosmart](#), mon premier blog, créé en novembre 2007.

J'écrivis mon premier article, un grand article de fond en 3 parties, [Mr Vieille Ecole et Mr Efficace](#), et très satisfait du résultat et de la qualité du contenu, j'attendis avec impatience que mes premiers lecteurs enthousiasmés se précipitent pour lire l'article et postent des commentaires enthousiastes.

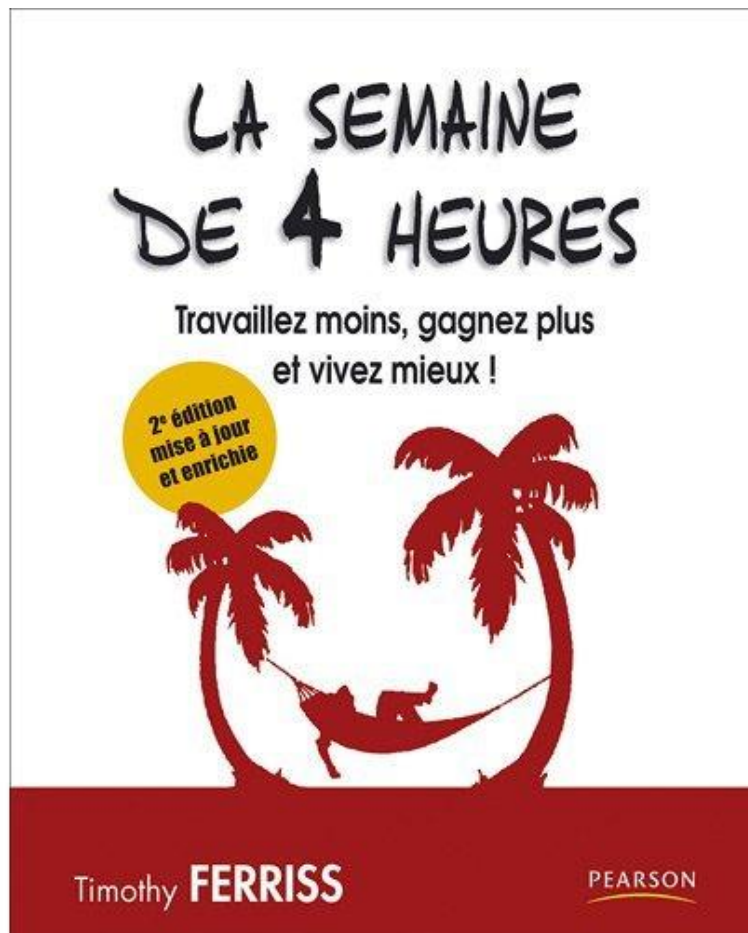
Rien ne se produisit. **Je ne comprenais pas pourquoi le monde ne se précipitait pas pour lire cet article génial que je venais d'écrire.**

Aujourd'hui, tant de naïveté me fait rire. Mais c'est comme cela que je pensais à l'époque.

Je ne me suis toutefois pas découragé, et j'ai continué à publier des articles, au rythme de un toutes les semaines environ. J'ai très rapidement intégré Adsense, la publicité de Google, avec l'espoir de gagner rapidement des revenus conséquents. Au bout de quelques mois, je fis les comptes : je gagnais environ 10 € par mois avec Adsense !

C'était très loin de ce à quoi je m'attendais. Je fus quelque peu découragé, mais je ne baissais pas les bras.

Quelques mois après avoir commencé, j'ai lu le livre [La semaine de 4 heures](#), qui a radicalement changé ma vie : il m'a conforté dans l'idée que mon entreprise était devenue une voie sans issue, et surtout m'a donné des pistes pour m'en sortir et **devenir indépendant sans être esclave de mon travail.**



Selon l'auteur Tim Ferris, le plus important est de ne plus travailler pour travailler, **et de dissocier son temps de travail de l'argent que l'on gagne**, en automatisant ses sources de revenus. **Que notre entreprise soit au service de notre vie**, plutôt que notre vie soit au service de notre entreprise. Et cela passe essentiellement par Internet.

Cela a décuplé mon envie de réussir dans le blogging et de disposer, comme Steve Pavlina, d'une source de revenus confortable qui me permettrait de travailler sur ce qui me plaît, quand cela me plaît.

Mais je devais bien me rendre à l'évidence... Mon blog Technosmart était loin d'être un succès. J'étais motivé pour réussir, mais cela ne semblait pas être la bonne voie... Comment faire ?

[Lisez la chronique de La semaine de 4 heures publiée sur mon blog](#) pour en savoir plus sur le contenu de ce livre.

Mes premiers pas maladroits

J'eus alors une autre idée : fan du blog [Zen Habits](#) (en anglais), j'ai remarqué que son auteur Léo Babauta avait mis son blog [entièrement en distribution libre](#), c'est-à-dire que l'on peut librement réutiliser ses articles comme nous le souhaitons, sans avoir besoin de lui demander la permission. Pourquoi ne pas traduire ses meilleurs articles en Français ? De cette idée est né [Habitudes Zen](#), qui m'a amené beaucoup de choses positives puisqu'il m'a permis d'entrer en contact avec la blogosphère Française, de parfaire mon anglais, et de développer mon style d'écriture au contact de celui de Léo Babauta.

Très motivé et persuadé d'avoir trouvé LA solution qui allait me permettre de changer enfin de vie et d'être libre, j'ai publié des articles à un rythme effréné, jusqu'à 21 (!) en un mois.

Le trafic commença tout doucement à arriver, mais il me manquait quelque chose : ces articles n'étaient pas de moi – cela était bien sûr dûment spécifié sur mon blog – à part quelques-uns que j'avais écrit, et je n'étais pas pleinement satisfait à l'idée de traduire pendant des années les articles de Léo, même si j'admire toujours son style d'écriture brillant et épuré.

Je me creusais les méninges. Je pouvais lancer un blog original, dans lequel je pourrais moi-même écrire les articles, mais sur quelle idée le lancer ?

L'idée qui a tout changé

Avant *La Semaine de 4 heures*, je ne lisais pas de livres de business. Peut-être parce qu'en tant qu'autodidacte j'étais tellement fier de ne pas avoir eu besoin d'avoir un diplôme pour réussir à créer et développer une entreprise que j'étais un peu trop fier de moi et voulais tout réussir par moi-même. Grave erreur, qui m'a fait errer pendant des années. **Il est si simple d'aller se former auprès des meilleurs experts en achetant leurs livres pour un coût dérisoire.** Et pourtant j'ai mis des années à le comprendre.

La Semaine de 4 heures a produit cependant chez moi un tel impact que je me suis dit : « Et si d'autres livres pouvaient avoir le même impact sur moi ? Combien est-ce que j'en raterais si je m'arrêtais de lire des livres de ce genre ? ».

Je m'étais donc mis à lire de nombreux livres de business, en commençant par ceux que l'auteur de La semaine de 4 heures conseillait à la fin de son livre. Je découvrais un nouveau monde qui m'offrait d'incroyables nouvelles possibilités. C'était exaltant et créait en moi enthousiasme et espoir sur ma capacité à pouvoir vivre le style de vie dont je rêvais : avec tous mes revenus provenant d'Internet, je ne serais plus limité à un emplacement géographique et je pourrais voyager partout dans le monde. De plus, Internet se prête bien à l'automatisation des revenus : à condition que du trafic arrive régulièrement sur la page de vente d'un produit que vous aurez créé, **c'est le client qui fait tout le travail**, avec l'aide des ordinateurs - commander, inscrire ses coordonnées (qui souvent se réduisent à son prénom et à son email), régler, et télécharger son produit. Vous n'interviendrez que si le client se heurte à un problème et fait une demande de support, et cela peut aussi être automatisable avec une bonne FAQ (Foire Aux Questions) et en externalisant le support client.

Le Personal MBA est une sélection des meilleurs livres de business du monde. Il y en avait 77 au moment du lancement de mon blog, il y en a à présent 99 répartis dans 24 catégories. Pour en savoir plus,

En voyant que tous les livres que je lisais m'apportaient énormément, j'ai eu un déclic : pourquoi ne pas me lancer dans un défi pour en lire beaucoup... par exemple 52 pendant les 52 semaines d'une année ? Et pourquoi ne pas en profiter pour lancer un blog sur ce thème, qui me permettrait à la fois **d'entretenir ma motivation et de créer un blog avec un concept original** où je pourrais écrire mes propres articles ?

C'est ainsi que [Des Livres Pour Changer de Vie](#) est né en octobre 2008, par un article [détaillant mon défi fou et les 52 livres](#) sélectionnés parmi ceux [du Personal MBA](#).

Pendant un an, j'ai lu et chroniqué de nombreux livres, tout en appliquant au maximum ce que j'apprenais pour automatiser mon entreprise et me libérer du temps pour mon défi et le blog.

Lorsque j'ai fait [le bilan de la première année](#), voici quels étaient mes accomplissements :

- 32 livres chroniqués (car j'avais sous-estimé le temps passé pour écrire une chronique, qui est environ le double de celui passé pour lire un livre)
- Un trafic de 91 946 visites, soit un peu plus de 7000 mensuelles.
- Plus de 900 abonnés RSS (les abonnés RSS sont des lecteurs qui choisissent d'être prévenus quand vos articles sont publiés. Ce sont donc des lecteurs motivés qui souhaitent se tenir informés de ce que vous publiez).
- 230 « followers » sur Twitter
- 270 fans sur la page Facebook
- Et surtout, **250 à 300 € de revenus mensuels**

Pas mal, mais bien insuffisant pour en vivre, n'est pas ?

Voici quel était le bilan [à l'occasion du deuxième anniversaire du blog](#) :

- 8 livres chroniqués seulement
- Un trafic qui a presque triplé, avec 267 811 visites, soit plus de 22 000 par mois
- Plus de 16 000 abonnés RSS et par email
- 715 « followers » sur Twitter
- 896 fans sur Facebook
- Et surtout, **un chiffre d'affaires de 10 000 à 13 000 € HT** en moyenne chaque mois (dont le blog et ses abonnés sont la source directe d'environ 90%)

Il y a trois choses qui doivent vous sauter aux yeux :

- J'ai écrit beaucoup moins de chroniques de livres
- Et pourtant **mon trafic a triplé**, ainsi que mes fans sur Facebook et Twitter

- Et surtout, **le nombre d'abonnés RSS + email a explosé, tout comme mes revenus !**

Analyse d'un succès

Que s'est-il passé ? Entre les deux, tout simplement, il y a eu les deux lancements d'Agir et Réussir, et surtout le deuxième qui a été très médiatisé, et qui a ajouté environ 10 000 personnes à mes listes emails, tout en augmentant considérablement mes revenus, comme je vous l'explique au début de ce chapitre.

Car voici le premier secret de la réussite dans le blogging professionnel : **vous n'avez pas besoin d'avoir un blog qui reçoit 10 000 visiteurs par jour**. Tout ce dont vous avez besoin est un blog au trafic moyen (Des Livres Pour Changer de Vie recevait environ 15 000 visites par mois, soit **500 par jour seulement** lors du premier lancement d'Agir et Réussir), avec du contenu de qualité, quelques lecteurs fans de ce que vous faites qui viennent régulièrement le lire, et surtout, **une liste des emails de vos lecteurs**. Je reviendrai plus tard sur ce point fondamental du succès d'un blog.

Et voici le deuxième secret de la réussite dans le blogging professionnel : demandez à vos lecteurs quel est leur plus gros problème ou plus grosse frustration en relation avec le sujet de votre blog, **créez le produit qui répondra exactement à leurs attentes**, et **vendez-le en faisant un superlancement**. J'expliquerai également dans ce livre ce qu'est un superlancement.

Avec ces deux secrets, vous pouvez générer un revenu très correct même avec une petite liste de personnes et un blog recevant seulement 500 visites par jour. Le premier lancement d'Agir et Réussir a généré environ 3000 € par mois de revenus mensuels (moins l'attrition), et le lancement s'est produit avec un blog qui recevait environ 500 visites par jour et **une liste de seulement 300 personnes**. Et, croyez-moi, **presque tout le monde peut réussir à générer une liste email de 300 personnes avec un blog**.

Ensuite, **il est tout à fait possible de générer quelques milliers d'euros de chiffre d'affaire mensuel avec une liste aussi petite qu'une liste de 300**

personnes, à condition de leur proposer un produit qui répond exactement à leurs besoins.

Voici donc vos premiers objectifs si vous souhaitez devenir blogueur professionnel, et profiter du style de vie de rêve que vous offre ce statut ;) :

- Avoir un blog qui reçoit 500 visites quotidiennes
- Avoir une liste de 300 personnes qui suivent votre blog et apprécient ce que vous faites
- Leur demander quel est leur plus gros problème ou leur plus grosse frustration en relation avec le thème de votre blog
- Créer un produit qui leur permet exactement de résoudre ce problème ou de dépasser leur frustration
- Faire un superlancement pour le vendre
- Encaisser quelques milliers d'euros ;)

Mais commençons par le commencement : **comment trouve-t-on une idée de blog ?** Et surtout, **comment s'assure-t-on que cette idée va marcher, et que le secteur que l'on a choisi est monétisable ?**

Puis, comment faire en sorte d'attirer ses premiers visiteurs, et qu'ils aiment ce que l'on propose, comment faire en sorte d'arriver à ces 500 visiteurs quotidiens et ces 300 abonnés email ?

C'est que nous allons voir en détails dans ce livre. Mais tout d'abord, je vais vous expliquer deux choses apparemment contradictoires : à la fois que cette période est le meilleur moment pour se lancer, et **qu'il n'a jamais été aussi facile de réussir**, et à la fois que **ce n'est pas pour tout le monde**, et que peu de personnes réussiront ;) . Voyons pourquoi.

II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer

Et pourquoi la plupart des personnes échoueront

L’avance des Etats-Unis

Il est fréquent que les Etats-Unis soient en avance de plusieurs années sur l’Europe dans de nombreux domaines, et en particulier dans les innovations du secteur économique.

Par exemple, c’est aux Etats-Unis que la grande distribution a été inventée : Michael Cullen a ouvert le premier supermarché à New-York en 1930. Il a fallu attendre 1958 – 28 ans – pour voir le premier supermarché ouvrir en France. Et les fondateurs d’Auchan, de Carrefour, de la FNAC, de Darty, de Casino, de Continent, du Printemps, etc. sont allés aux Etats-Unis dans les années 50 suivre les cours de Bernardo Trujillo, un Américain qui a posé les bases théoriques de la grande distribution moderne.

C’est exactement la même chose qui se passe avec le blogging : si nous n’avons pas 28 ans de retard cette fois-ci, il y a aujourd’hui de nombreux blogueurs professionnels sur le marché Américain, et Anglo-saxon en général (Royaume-Uni, Canada, Australie...) et c’est un secteur mûr et en pleine expansion, avec de nombreuses sociétés qui proposent des services uniquement pour des blogueurs ou pour des entrepreneurs du web.

Quelques exemples de blogueurs professionnels Américains :

- [Steve Pavlina](#), qui expliquait en mai 2006 gagner environ 6000 \$ par mois avec son blog, puis environ **30 000 \$** six mois plus tard.

Les chiffres présentés ici représentent le **chiffre d’affaire**. Cependant dans le cas d’un blog, les revenus représentent souvent un pourcentage très important du CA, les coûts (hébergement) étant très faibles. Seule exception notable : la présence de salarié(s).

Actuellement, il gagne plus de 50 000 \$ par mois, la plupart venant de revenus entièrement passifs : ce sont des commissions pour des produits qu'il promeut et pour lesquels il n'a aucun travail à assurer, ni promotion commerciale, ni service après-vente. Il n'a pas d'employé.

- Darren Rowse qui [expliquait en septembre 2005](#) gagner environ 16 000 \$ par mois. Il a arrêté de donner des chiffres précis aujourd'hui, mais a annoncé en avril 2010 que le chiffre d'affaire de ses blogs (il en a plusieurs) approchait du million de dollars annuel, soit plus de 80 000 \$ par mois.
- Jeremy Schoemaker a encaissé en septembre 2005 [un chèque de 132 994,97 \\$](#) correspondant à ses gains AdSense (la régie publicitaire de Google) d'août 2005, mais ces revenus ne provenaient pas d'un blog. Cependant, il décida de lancer un blog pour relater ses expériences sur comment gagner de l'argent online, [ShoeMoney](#), et en 2008 ce blog a réalisé 500 000\$ de chiffre d'affaires, soit plus de 40 000 \$ par mois.

Ces pionniers, avec quelques dizaines d'autres, **ont commencé pour la plupart à gagner sérieusement de l'argent online vers 2005**. En publiant leurs fantastiques revenus, ils ont suscité bien des vocations, et des milliers de blogueurs anglo-saxons se sont engouffrés dans la brèche pour réussir eux aussi.

Aujourd'hui il y a des dizaines d'experts reconnus aux Etats-Unis, qui gagnent entre 20 000 et 100 000 \$ par mois en moyenne sur le web, et également des milliers de blogueurs plus modestes, qui gagnent suffisamment bien leur vie pour en faire leur métier à part entière, par exemple :

- Fran Kerr gagne entre 4 000 et 8 000 \$ par mois avec son blog [High on Health](#), créé en 2007
- Leigh Pelee gagne plus de 10 000 \$ par mois avec son blog [Leigh Pelee](#)
- Will Hamilton gagne environ 15 000 \$ par mois avec [Fuzzy Yellow Balls](#), son blog sur le tennis

- Mike Piper de [Oblivious Investor](#) a gagné 20 000 \$ de chiffre d'affaire durant les 12 premiers mois de son blog

Où en est la France ?

Cela n'est arrivé en France que plus tard : dans [l'interview que j'ai fait d'Eric Dupin](#), un des blogueurs Français les plus célèbres avec son blog [Presse Citron](#), celui-ci déclare n'avoir commencé à gagner sa vie avec son blog qu'en 2006, et en juin 2007, il gagnait seulement 2 500 € par mois. Il a décidé de devenir blogueur pro, c'est-à-dire de se consacrer à son blog en priorité, en [juin 2008](#).

Ce même mois, Nicolas Chaunu de [Emob](#) déclarait gagner 1900 €, [et Vincent Abry](#) 662 € (source : [Simple Entrepreneur](#)). Loic Lemeur déclarait [un mois plus tard](#) gagner plus de 6 000 € par mois avec son blog.

Ces blogueurs professionnels Français avaient deux caractéristiques importantes par rapport aux blogueurs Américains, outre le fait qu'ils ont commencé à parler de leurs revenus 2 à 3 ans après les Américains :

- Ils étaient beaucoup moins nombreux
- Ils gagnaient beaucoup moins qu'eux

Qu'en est-il aujourd'hui ? En général, les « anciens » gagnent plus qu'avant et de nombreux nouveaux blogueurs arrivent sur le marché, certains ayant des revenus très confortables :

- Eric Dupin a déclaré [dans l'interview que j'ai fait de lui](#) que dans les meilleurs mois il fait un chiffre d'affaires de 15 000 €
- Kamal de [Séduction By Kamal](#) indique [dans l'interview que j'ai fait de lui](#) qu'il gagne environ 6 000 € par mois
- Alex de [LifeStyle Conseil](#) déclare [dans l'interview que j'ai fait de lui](#) avoir vendu plus de 1000 exemplaires de son [livre numérique sur le look](#) en 4 mois. Son livre numérique étant vendu 19 € TTC, cela fait un chiffre d'affaires d'environ **15 800 € HT** en quatre mois.

Mais cela reste avant tout un complément de revenus pour la plupart :

- Frédéric Canevet de [Conseils Marketing](#) ne gagne [qu'environ 1000 € par mois](#)
- Aurélien de Read Me I'm Famous a fait environ [1 000 € de CA en septembre 2010](#)
- Business Attitude a généré [530 € de CA en avril 2010](#)

Et comme je l'indiquais au début de ce livre, j'ai généré environ 14 000 € HT de CA en mars 2010, et aujourd'hui je génère entre 10 000 et 13 000 € HT par mois environ.

Pourquoi la plupart des blogueurs Français travaillent beaucoup et ne gagnent rien

J'ai donc un CA équivalent à celui d'Eric Dupin dans ses meilleurs mois – alors que mon blog Des Livres Pour Changer de Vie a un trafic environ 30 fois moindre que celui de Presse Citron.

Comment est-ce possible ? **Parce que la très grande majorité des blogueurs n'adopte pas la bonne stratégie de monétisation**, et qu'il leur faut donc un trafic énorme pour générer un revenu décent. J'en parle en détails dans ce livre.

De plus, il y a une grande disparité entre le temps de travail quotidien de tous ces blogueurs, Américains et Français : certains travaillent beaucoup - jusqu'à 18 heures par jour, et d'autres très peu, jusqu'à 2 heures par jour ou moins.

Mon crédo n'est pas de travailler plus pour gagner plus, il est **de travailler moins pour gagner plus** en utilisant différentes stratégies pour maximiser la valeur que j'apporte et l'argent que je gagne par rapport au temps que je passe à travailler. Je vous expliquerai comment faire cela également dans ce livre.

Mais ce n'est pas là où je veux en venir ici :

En France, il y a des milliers de places à prendre dans la blogosphère

J'estime que nous avons 4 à 5 ans de retard sur les Etats-Unis, c'est-à-dire que la blogosphère Française est semblable à ce qu'était la blogosphère Américaine en 2005/2006 : quelques gros blogueurs qui gagnent un peu plus de 10 000 €/mois, et beaucoup de petits qui tentent de se faire une place. Et surtout, **beaucoup de niches vacantes** qui sont bien remplies aux Etats-Unis et complètement vides en France.

D'ici 4 à 5 ans, le marché Français devrait être le même que pour les Etats-Unis : des dizaines de blogueurs gagnant plus de 10 000 € par mois (et certains beaucoup plus) et des milliers gagnant un revenu suffisant pour en vivre, avec tous les avantages liés au métier de blogueur que j'ai décrit plus haut (notamment la liberté totale d'emplacement géographique et l'indépendance ;). Et surtout, **il y aura beaucoup moins de places** : il sera beaucoup plus difficile de percer dans une niche, car il y aura plus de concurrence.

C'est déjà le cas actuellement dans certains secteurs, notamment trois :

- Les nouvelles technologies
- Le développement personnel
- La séduction

Il y a des milliers de blog Francophones qui tournent autour de ces trois thématiques aujourd'hui et il devient de plus en plus difficile de s'y faire une place, notamment dans le premier. Je ne dis pas que c'est impossible, **mais il faut une excellente stratégie de positionnement et de diversification pour sortir de la masse**, et plus votre niche sera concurrentielle, plus vous devrez avoir une stratégie intelligente **et la mettre parfaitement en œuvre**.

C'est le moment... Il est urgent de ne plus attendre !

Maintenant est donc un moment inespéré pour créer un blog dans une niche peu concurrentielle et à fort potentiel : dans le blogging, **il y a une prime au « premier arrivant »**, et je vous garantis que si vous créez un blog dans une telle niche et que vous suivez à la lettre tous les conseils que je donne dans ce livre, vous aurez forcément un succès important au moins deux ou trois années après avoir démarré.

Plus vous attendrez, et plus d'autres se seront lancés avant vous en suivant ces conseils, et **plus il vous sera difficile de vous faire votre place au soleil**, à moins de trouver un positionnement génial que personne n'avait perçu avant sur votre marché.

De plus, démarrer un blog ne coûte rien : de l'analyse du marché à l'hébergement, en passant par l'écriture d'article ou le design, **le tout vous coûtera moins de 100 € par an**, qui seront très vite amortis si vous mettez un peu de publicité sur votre blog.

Jamais dans l'histoire il n'a été aussi simple de se lancer, de « créer son business » : imaginez seulement combien coûtait ne serait-ce qu'il y a 20 ans un magazine, l'équivalent papier d'un blog : quel était le coût de l'étude de marché, de l'emploi de l'équipe rédactionnelle, des graphistes, de la régie publicitaire, de l'impression, du stockage, de la distribution, de la publicité, parmi tous les postes de dépense possibles ?

Il n'a jamais été aussi simple de se lancer

Aujourd'hui non seulement les blogs et Internet permettent de faire l'équivalent pour 0 €, mais ont même de nombreuses fonctions qui sont impossibles pour les magazines papier : la possibilité d'intégrer de l'audio, de la vidéo, la possibilité pour les lecteurs de laisser des commentaires en direct et d'interagir entre eux et avec le blogueur, la faculté d'être trouvé sur les moteurs de recherche avec des mots-clés en relation avec le thème de votre blog, la possibilité d'être lu dans le monde entier pour un coût supplémentaire de... 0 €, etc.

En fait Internet est l'équivalent pour les entrepreneurs de ce que fut la radio et le disque pour les musiciens : **un moyen facile d'accès et peu cher pour exposer à des millions de personnes ce qu'ils produisent, avec une possibilité d'automatisation inconnue jusque-là.**

Imaginez avant l'invention de la radio et du disque : les musiciens, pour être entendus, devaient à chaque fois jouer devant un nombre restreint de personnes. Pour être connus directement d'un maximum de monde, ils devaient jouer régulièrement devant le plus de monde possible, avec une limite de quelques milliers de personnes à chaque fois pour les plus connus, liée à

l'absence de systèmes d'amplification du son et la taille des salles de l'époque. Cela veut dire **qu'ils étaient limités à la fois dans la popularité qu'ils pouvaient atteindre, et dans les revenus qu'ils pouvaient toucher.**

Avec l'invention de la radio et du disque, cela a été bouleversé : **avec la même quantité d'efforts requise pour jouer une fois devant quelques personnes**, le musicien pouvait à présent en toucher des millions, se faisant connaître pour peu de frais et d'efforts grâce à la radio, et gagnant de l'argent sans devoir se produire physiquement en vendant des disques.

C'est l'invention de la radio et des disques qui a permis l'avènement des superstars internationales brassant des millions d'euros. Quelle notoriété et quelle richesse financière croyez-vous qu'auraient pu atteindre Edith Piaf, Elvis Presley, les Beatles ou Michael Jackson avant la radio et le disque ?

Internet permet exactement la même chose pour les entrepreneurs : pour la même quantité d'énergie nécessaire auparavant pour toucher quelques centaines de personnes, vous pouvez à présent potentiellement en toucher des millions, pour un coût dérisoire. Il n'a donc jamais été aussi facile de se lancer et de créer son business sur Internet. Virtuellement n'importe qui peut démarrer un business en caleçon de chez lui, avec un ordinateur et une connexion Internet.

Et créer un blog est un moyen simple, peu coûteux et rapide de se lancer, comme nous allons le voir en détails dans ce livre.

Et pourtant, la plupart des personnes échoueront

C'est précisément cette facilité de commencer qui fait que **la plupart des personnes échoueront** : comme dans tous les domaines de vie, démarrer c'est bien, continuer c'est mieux – 95% des blogueurs arrêtent leur blog au bout de six mois, découragés par un fait commun à n'importe quelle activité : au début, vous dépensez énormément d'énergie pour peu de résultats.

Car Internet est très loin d'avoir rendu obsolète ce vieux principe : **pour réussir, il faut s'accrocher**. Et 95% des blogueurs ne le feront pas. Si vous faites partie des 5%, c'est une très bonne nouvelle pour vous – cela signifie que la réelle compétition avec laquelle vous devrez composer est uniquement

composée de ces 5%. Mais en fait, il y a de fortes chances que vous fassiez partie de ceux qui ne s'accrocheront pas – 95% de chances en fait.

Devenir bon dans n'importe quel domaine – que ce soit un sport, un art, un domaine professionnel, etc. – requiert de passer par trois phases :

1. Le démarrage : c'est l'étape où la motivation, l'excitation et l'enthousiasme sont à leur comble. Vous venez de découvrir une activité, et la seule nouveauté de la chose peut suffire à vous motiver, vous exciter et vous enthousiasmer. De nombreuses personnes sont accrocs au pic d'énergie lié à cette étape et ne réalisent jamais les étapes ultérieures, en se dispersant dans de nombreuses activités sans jamais les approfondir. Pensez à une activité que vous avez fait pendant plus d'un an : quel que soit l'activité - danse, sport, théâtre, etc. - entre le début d'une année et la fin d'une année, le nombre de participants a fortement chuté.

2. L'assimilation (ou traversée du désert) : Cette étape cruciale est le tombeau de presque tout le monde. C'est là où, une fois l'enthousiasme initial retombé, les faibles résultats de nos grands efforts nous découragent, et que l'activité devient beaucoup moins amusante, excitante et enthousiasmante. C'est là où il faut entretenir discipline et motivation (et je sais qu'à ces mots, j'ai perdu la moitié de mes lecteurs ;)), pour arriver au moment où le rapport énergie dépensée/résultat obtenu s'améliore, et **où vous commencez à récolter les fruits de ce que vous avez semés.**

3. L'achèvement. Mener à son terme ce que nous créons est une étape que peu de personnes maîtrisent. Nous connaissons tous des personnes qui n'ont pas terminé ce qu'elles ont commencé, parfois pour des projets très importants, et cela nous est sûrement arrivé de nombreuses fois. Cette étape se caractérise non seulement par la finition de notre création mais aussi par le fait d'apprendre à vivre avec elle. Comme pour un colis que nous recevons de la Poste, nous devons en accuser réception avant de pouvoir en profiter. **Comme un peintre qui signe sa toile, il faut savoir déterminer quand notre œuvre est terminée, pour passer à autre chose.**

Développer un blog pour en faire un blog à succès ne déroge pas à cette règle. 95% de ceux qui commenceront resteront bloqués à la première étape : ils seront enthousiasmés au départ, heureux de découvrir cette nouvelle activité, puis une fois l'excitation retombée, ils laisseront tomber en voyant que malgré tout le temps qu'ils passent ils ne reçoivent toujours pas ces milliers de visites quotidiennes et ne dépassent pas la dizaine d'euros de bénéfice par mois.

Le succès avec un blog est exponentiel

C'est d'autant plus dommage que dans le blogging, **il y a un phénomène qui facilite la traversée du désert**, et qui peut se résumer par cette très simple maxime : **plus vous êtes connu, plus vous êtes connu**. Plus il y a d'internautes qui lisent votre blog, plus ils en parlent autour d'eux, et plus vous recevez de visites, et plus vous avez de lecteurs qui parlent de vous, etc.

A partir d'un certain seuil, un cercle vertueux s'enclenche. Au plus on parle de vous et au plus on lit vos articles, et au plus on va parler de vous sur des blogs, des sites, et des forums et au plus vous aurez des liens qui pointeront vers votre blog. Ces liens vous amèneront à la fois plus de visiteurs, et feront que votre blog sera considéré comme un site intéressant aux yeux de Google, qui placera vos articles plus en haut dans les résultats de recherche, vous amenant plus de visiteurs, qui eux-mêmes finiront par parler de vous, etc.

De plus, et c'est là un des grands avantages des blogs et d'Internet par rapport à l'édition papier, **tous les articles que vous aurez écrits continueront à vous apporter du trafic** et à apporter de la valeur à vos lecteurs, **des années après que vous les ayez publiés** – à condition que votre contenu soit intemporel, ce dont je vous parlerai plus avant dans ce livre. De ce fait, vous pourrez choisir une fois franchi ce seuil « déclic » **de lever le pied** pour vous reposer ou vous consacrer à d'autres projets – et votre trafic continuera à augmenter.

Vous avez pu le voir avec les résultats de la deuxième année de mon blog [Des Livres Pour Changer de Vie](http://blogueur-pro.com/coaching), le trafic a triplé alors que j'ai écrit 3 fois moins de chroniques de livre. Il aurait sans doute au moins quadruplé si j'avais continué sur le rythme de publication de l'année précédente, mais j'ai préféré me

consacrer à d'autres projets, notamment [Agir et Réussir](#), et [Blogueur Pro](#). Sans ce choix, vous ne seriez pas en train de lire ce livre ;) .

Malgré cela, 95% des blogueurs abandonneront avant d'atteindre les six mois d'existence de leur blog.

Il y a de fortes chances pour que vous fassiez parti de ceux-là. Maintenant, j'ai une bonne nouvelle :

La très grande majorité d'entre eux ne suivent pas de méthode

Ils n'ont aucune idée de ce qu'il faut faire pour créer et développer un blog à succès, puisqu'ils n'ont jamais étudié les livres ou les cours de blogueurs qui ont réussi, et qu'ils n'ont évidemment jamais eu auparavant de blog à succès. Ils naviguent donc sans boussole dans le brouillard, et sans aucune idée des étapes à franchir avant de pouvoir vivre de leur blog.

Tout comme un navire qui n'a aucune idée d'où il est, et une vague idée de la destination où il va, ou d'un aventurier perdu dans le désert qui ne sais pas où se trouvent les villages, les routes et les oasis, le blogueur sans méthode risque de rebrousser chemin et d'abandonner **alors même que ce qu'il cherche est juste derrière l'horizon, juste derrière cette colline.**

Si vous avez une méthode, vous avez une carte qui vous dit où vous êtes, et quelles sont les étapes nécessaires pour aller de l'avant, vous êtes beaucoup moins susceptibles de vous perdre en route, de gaspiller de l'énergie inutilement sur des actions sans intérêts, et d'abandonner alors que vous allez atteindre votre premier objectif et commencer à en profiter.

Bref, avoir une méthode augmente grandement vos chances de survie – et vos chances de succès.

Ce livre est votre guide

Cela tombe bien, car c'est exactement ce qu'est ce livre – une méthode. A condition de bien choisir le sujet de votre blog et son positionnement – votre

niche, ce que je vous explique dans le chapitre juste après – je suis persuadé qu’en suivant cette méthode et **en vous accrochant** pour effectuer votre traversée du désert, vous réussirez : vous aurez un blog à succès qui fera de vous un leader dans le domaine que vous avez choisi, et vous gagnerez grâce à lui un revenu qui vous permettra de vous consacrer à votre blog, et surtout à votre vie, en vous donnant la liberté de vivre où vous voulez et de faire ce que vous voulez.

Et si vous utilisez la bonne méthode de monétisation, vous gagnerez un très bon revenu ;) .

III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog

Bien choisir le domaine dans lequel vous allez bloguer est **absolument critique pour votre succès**. Et pourtant, que ce soit pour créer leur blog ou toute autre chose – comme une entreprise par exemple ;) – de nombreuses personnes soit en restent bloquées au stade de l'idée, soit s'engagent dans un mauvais secteur, qui ne pourra jamais être rentable. C'est vraiment dommage, car l'absence d'idée peut être facilement dépassée, et il est possible de s'assurer que notre idée puisse se transformer en blog à succès et rapportant de l'argent en prêtant attention à quelques critères.

Le domaine que vous choisirez devra :

- Intéresser suffisamment de personnes pour que vous ayez suffisamment de visiteurs sur votre blog
- Etre dans un secteur où il est possible de monétiser votre blog, soit en faisant des revues des produits des autres, soit en créant et vendant votre propre produit
- Dans l'idéal, être dans un secteur peu concurrentiel. Ce qui peut impliquer de choisir un positionnement spécifique (une « niche ») afin de vous créer un marché peu concurrentiel au sein d'un marché concurrentiel.
- Vous passionner. C'est une condition critique pour la réussite.

Voici donc ma méthode pour à la fois trouver une idée, faire en sorte qu'elle soit en relation avec une de vos passions (afin que vous soyez motivé) et déterminer s'il y a un marché potentiel pour cette idée.

Première étape : vos passions

Prenez une feuille de papier, écrivez en haut "Mes passions" et... écrivez vos passions. Ecrivez-en 10. Les 3 ou 4 premières viendront facilement, puis ensuite cela pourra être plus difficile. **Ne vous arrêtez pas tant que vous n'en avez pas 10.**

L'intérêt de partir de vos passions est **qu'écrire un blog demande beaucoup d'efforts et d'énergie pour très peu de résultats financiers pendant un bon moment...** au début.

Comptez quelques mois minimum à raison d'un article par semaine avant de commencer à toucher des sommes qui sont plus de que de l'argent de poche (il est tout à fait possible de gagner beaucoup rapidement à condition d'appliquer les bonnes stratégies intelligemment, mais ne vous leurrez pas, c'est extrêmement rare). Croyez-moi, si vous n'êtes pas passionné par le sujet que vous écrivez, avant 6 mois vous aurez laissé tomber quand vous verrez que vous gagnez 7,33 € par mois avec Adsense... Même en étant passionné, ce sera un challenge pour vous car cela demandera de la rigueur et de la persévérance... alors que nous avons tous tendance à remettre au lendemain (à procrastiner) !

Donc **bloguez sur un sujet en rapport avec une de vos passions.**

Deuxième étape : choisir un sujet pour votre blog

Une fois que vous avez vos 10 passions, vous allez en choisir 2 ou 3 qui pourraient faire un bon sujet de blog. Vous pouvez soit prendre votre passion telle quelle comme sujet principal de votre blog (le ski, par exemple), ou choisir un thème autour de cette passion (mon challenge pour devenir skieur olympique, par exemple). Voici une liste non exhaustive d'indices qui peuvent vous indiquer que vous avez un bon sujet de blog :

- **Il y a beaucoup de personnes qui partagent votre passion.**
- **Le marché du blog Français sur ce domaine n'est pas saturé** (aujourd'hui, peu de niches sont véritablement saturées en France, à part les nouvelles technologies, la séduction et le développement personnel qui le deviennent peu à peu).
- Il y a des blogs de référence sur le sujet aux Etats-Unis, et **pas encore en France.**
- Il existe des forums fréquentés sur le sujet.

- Il y a beaucoup de débutants qui se lancent chaque année dans cette passion et **qui ont besoin de réponses à leurs problèmes.**
- **Vous avez l'expertise nécessaire dans cette passion pour répondre aux questions et aux problèmes** d'une proportion importante de la population qui partage cette passion.
- **C'est une passion dans laquelle une certaine proportion de la population dépense beaucoup d'argent.**
- Les chiffres de trafic du [Générateur de mots clés Google](#) sur les principaux mots-clés liés à votre passion montrent un trafic potentiel significatif.
- C'est une passion marquée par des événements brûlants, réguliers ou non, **qui drainent beaucoup l'attention générale.**
- C'est une passion sur laquelle **des dizaines et des dizaines d'articles, de podcasts et de vidéos peuvent être faits.**
- C'est une passion où vous avez des facilités à interviewer des experts (si ce n'est pas le cas, ne vous inquiétez pas, cela viendra avec le succès de votre blog . Mais c'est un plus au départ).

Troisième étape : C'est parti !

Même si vous avez trouvé un sujet de blog qui correspond à tous les critères ci-dessus, la réussite n'est pas assurée à 100%. **L'idéal est donc de commencer 2 ou 3 blogs** à partir des 2 ou 3 passions qui concordent avec le plus de critères, et sur lesquels vous avez un bon feeling. Ecrivez dans l'idéal un article par semaine pendant 6 mois pour ces 2 ou 3 blogs, et au bout de ces six mois, **focalisez-vous sur le blog qui fonctionne le mieux.**

Je réalise qu'il est fort probable qu'écrire un article par semaine peut déjà vous sembler énorme, et que la perspective d'en écrire 2 ou 3 vous semble écrasante. Il y a cependant deux choses à prendre en compte :

- Au début, vous allez être motivé puisque vous serez dans la phase de découverte, phase excitante et enthousiasmante où nous sommes prêts à faire un maximum de travail

- Plus vous allez écrire, plus vous écrirez facilement et rapidement du contenu de qualité
- Cela est vrai aussi pour les podcasts ou les vidéos

Ainsi, **je recommande de profiter de la motivation et de l'excitation de la phase de découverte pour écrire un maximum d'articles** ou créer un maximum de podcasts et de vidéos. Puis quand l'enthousiasme sera retombé, vous devrez entretenir votre motivation par différentes techniques saupoudrées d'un peu de discipline, et surtout vous pourrez créer beaucoup plus facilement et rapidement du contenu ! :-)

Si une fois la première phase d'enthousiasme passé vous ne vous sentez pas capable d'entretenir deux ou trois blogs, alors faites un choix – concentrez-vous uniquement sur le blog :

- Qui reçoit le plus de visiteurs
- Qui vous motive le plus
- Pour lequel vous avez le plus d'inspiration pour créer régulièrement du contenu de qualité
- Qui correspond le plus aux critères que je vous ai donnés dans la deuxième étape

Surtout, n'optez pas pour un hébergement gratuit, comme sur Free ou Blogger : **optez pour un hébergement dédié avec un nom de domaine bien à vous**, cela ne coûte plus rien aujourd'hui, et je vous garantis qu'au moins la publicité Adsense paiera l'hébergement, si vous écrivez un article par semaine.

Quel hébergement choisir ?

L'hébergement perso chez 1and1 et chez OVH est un très bon pack pour démarrer, comprenant l'hébergement et le nom de domaine, pour moins de 29 € TTC par an. Une fois que vous avez votre hébergement et votre nom de domaine, installez WordPress comme plateforme de blog, **et rien d'autre**. WordPress est une plateforme stable, sûre, performante, conviviale et utilisée par des millions de personnes, qui est de plus enrichie par des milliers de

[plugins](#) et de [thèmes](#) (habillages graphiques) gratuits. Choisir toute autre plateforme serait vous exposer à des problèmes à un moment ou un autre.

Comment installer un blog ?

L'installation de Wordpress sort du cadre de cet article, mais sachez qu'elle est très simple : [consultez cette vidéo pour voir comment je l'installe en 5 minutes chrono.](#)



Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

IV – Le Triangle de la Réussite

La Fondation d'un blog à succès

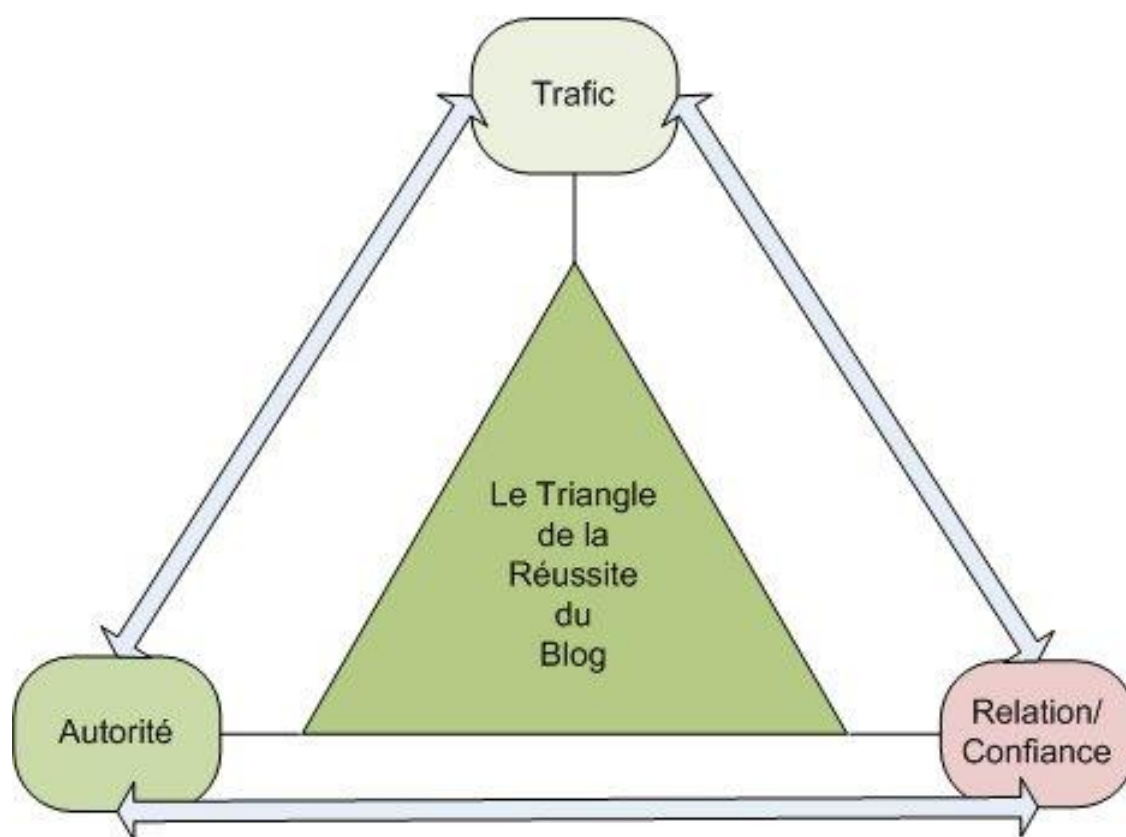
Une fois que vous avez trouvé une niche pour votre blog et qu'il est lancé, ce n'est bien sûr que le début de l'aventure. Beaucoup de blogueurs se trompent déjà à l'étape 1, soit en sélectionnant une niche ultra saturée dans laquelle ils ont peu de chances de percer (les nouvelles technologies par exemple), soit en sélectionnant un sujet sur lequel ils ne sont pas passionnés, pour différentes raisons.

Mais plus encore de blogueurs sont bloqués à l'étape 2, et n'arrivent pas à faire en sorte que leur blog décolle et qu'il devienne populaire. Et parmi ceux-ci, **nombreux sont ceux qui essaient de le monétiser alors qu'ils n'ont tout simplement pas les fondations nécessaires pour s'assurer un succès important** à ce niveau, et se retrouvent à gagner quelques euros par mois de revenus publicitaires (je suis passé par ces deux erreurs avec mon blog TechnoSmart).

Pour avoir un blog à succès, il faut construire solidement trois piliers qui seront la fondation de votre succès :

- **Le Trafic**
- **L'Autorité**
- **La Relation et la Confiance**

Ces trois piliers forment ce que j'appelle le Triangle de la Réussite du Blog :



*Le Triangle de la Réussite
de votre blog*

A partir de là, vous pourrez construire une pyramide qui vous emmènera vers les sommets ! Chacun de ces piliers est en relation avec les autres, et **développer l'un vous permettra de développer les autres également**. Et en négliger un affaiblira les deux autres.

Ainsi, **chacun de ces piliers doit être travaillé indépendamment** si vous voulez créer un blog qui a du succès – c'est à dire que vous devez mettre en place des actions spécifiques pour chaque pilier.

Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

V – Premier pilier : le Trafic

C'est sans conteste **le pilier le plus important** : le trafic est comme l'audimat d'une émission de télé, comme le tirage d'un journal, comme le nombre de lecteurs d'un livre, comme le nombre de places vendues pour un film, un indicateur de votre réussite propre à Internet, et de vos probabilités de gagner de l'argent. Si vous avez *beaucoup* de trafic, vous pourrez même vous permettre de négliger les piliers de l'Autorité et de la Relation/Confiance, et même si vous vous assoirez sur beaucoup d'argent en faisant cela, vous serez quand même capable de générer un revenu raisonnable.

A contrario, si vous n'avez pas de trafic, vous aurez beau avoir toute l'Autorité et inspirer la plus grande Confiance du monde, **cela ne vous fera pas gagner un centime**.

Les principales sources de trafic

Comment créer du trafic pour son blog ? Il n'y a pas trois mille manières, et en voici les principales, et notamment celles qui ont fonctionné pour moi :

- **Les digg-likes**. Il s'agit de sites où vous soumettez un article après l'avoir publié et où les utilisateurs du site peuvent voter pour lui. Si vous obtenez un nombre suffisant de votes, votre article sera publié en home page, ce qui pourra vous apporter beaucoup de trafic, mais pas très qualifié (taux de rebond élevé – c'est à dire que beaucoup de lecteurs fermeront votre site dans les 10 premières secondes – et temps moyen de visite réduit par rapport à la moyenne de vos visiteurs). Mais vous arriverez toujours à convertir une petite proportion de ce trafic non ciblé en lecteurs fidèles. Sur le web Américain, passer en home page de sites comme [Digg](#) (l'initiateur du concept, qui fait que l'on appelle les autres sites des digg-like) peut vous apporter des centaines de milliers de visites en une journée. En France, comptez **quelques centaines de visites en une journée**, ce qui est déjà très appréciable, surtout si vous venez juste de créer votre blog.

Ne vous attardez que sur ces trois digg-like (par ordre de trafic espéré si vous passez en page d'accueil) :

- [Scoopéo](#)
- [Fuzz](#)
- [Blogasty](#)

Les autres ne vous rapporteront presque aucune visite, et ne vaudront pas le temps investi. Je vous recommande également [Stumble Upon](#), qui a un fonctionnement un peu différent : si vous passez en home page vous êtes assuré d’avoir un énorme bond de trafic, mais il vous apportera surtout un peu de trafic par ci et par là, régulièrement, **de petits ruisseaux qui pourront former à terme de grandes rivières**, ceci parce que ses utilisateurs installent une barre qui leur permet, lorsqu’ils visitent une page qui leur plaît, de cliquer sur un bouton “Stumble” qui les emmène aléatoirement vers une autre page censée être en rapport avec la page qu’ils consultent. Stumble Upon m’apporte aujourd’hui quelques centaines de visites par mois, sans que *Des Livres Pour Changer de Vie* soit jamais passé en home. Il est utilisé majoritairement par les Anglophones, mais est de plus en plus populaire auprès des Francophones. *Conseil* : [SU.pr](#) est un raccourcisseur d’URL qui permet en même temps aux utilisateurs de voter pour vos pages sur Stumble Upon. Rapide et efficace ;) .

- **Les échanges de liens.** C’est un peu dépassé au niveau des moteurs de recherche (Google et autres préfèrent des liens qui ne vont que dans un seul sens), mais cela peut vous donner un bon coup de pouce au début. Un conseil : commencez par écrire quelques articles de qualité, puis proposez des échanges de liens avec des blogs qui ont un nombre de lecteurs légèrement supérieur au vôtre (vous le voyez grâce au compteur Feedburner qu’ils publient, s’ils utilisent Feedburner mais n’affichent pas le compteur, vous pouvez voir le nombre d’abonnés à l’aide de [Feedcompare](#) ou du classement [Top des blogs](#)).

- **Les forums de discussion.** Il existe un ou des forums de discussions populaires en relation avec le domaine sur lequel vous bloguez ? Utilisez votre expertise et votre facilité à écrire pour créer des topics de référence qui vous positionneront comme un expert et qui pourront **vous amener des fleuves de trafic** – certains forums ont plusieurs dizaines de milliers d’utilisateurs qui postent des milliers de topics par jour, comme [celui de Hardware.fr](#) qui a plus de 820 000 inscrits (!). Vous pouvez aussi répondre à des topics déjà créés, mais **créer des topics de qualité est la meilleure manière de créer votre statut**

d'expert et de vous amener le plus de trafic qualifié. Surtout, concentrez-vous sur le fait d'apporter de la valeur sur ces forums : ne le spammez pas avec des messages inintéressants qui n'ont pas d'autres buts que de promouvoir votre nouveau blog, c'est très mal vu et vous allez surtout réussir à vous faire bannir en deux temps trois mouvements.

- **Ecrire des articles invités** : le principe est simple, plutôt que d'écrire un article pour votre blog, vous allez l'écrire pour un autre blog et le publier dessus, avec bien sûr l'accord de son propriétaire ;) . Cela vous permet de sortir un peu des domaines dans lesquels vous écrivez ordinairement – même si vous pouvez très bien écrire un article dans la même veine que ceux que vous publiez habituellement – et est **un des moyens les plus efficaces pour générer du trafic sur du court, moyen et long terme**. J'ai utilisé cela avec beaucoup de succès sur ce blog, voir [Récapitulatif : 7 articles invités à découvrir](#).

Quelques conseils :

- **N'approchez pas les blogueurs à froid**, sans avoir jamais eu de contact au préalable avec eux. Cela peut fonctionner si vous envoyez un email en disant "Hé salut, je suis le blogueur de nouveaublogquivacartonner.com , et j'aimerais écrire un article invité pour toi", mais il y a beaucoup plus de chances que cela ne fonctionne pas si vous n'avez jamais eu de relations avec lui.

Comment créer une relation avec un blogueur ? L'une des meilleures manières de le faire est **d'écrire régulièrement des commentaires de qualité sur son blog**. Croyez-moi, il le remarquera. Trop de personnes, quand elles commentent, se contentent de quelques phrases lapidaires, et, qu'elles soient positives et négatives, **le blogueur soupire toujours sur la différence entre le temps et la réflexion qu'il a mis dans son article et le temps et la réflexion qu'ont mis ses lecteurs** (évidemment si les commentaires sont positifs, il soupire moins ;)).

Si vous écrivez des commentaires intelligents et qui posent de bonnes questions, cela ravira le blogueur qui verra que 1) ses efforts ne sont pas vains et 2) que ENFIN quelqu'un prend la peine de prendre un peu de temps pour réfléchir et commenter ce qu'il a eu tant de mal à écrire.

- L'objectif est là aussi **d'apporter de la valeur aux lecteurs de ce blog**, et vous devez ériger en principe inébranlable le fait de proposer un contenu de qualité plutôt que créer un trompe l'œil qui n'a que pour unique but de ramener du trafic. Les lecteurs le verront, le blogueur le verra, et si vous écrivez du contenu exceptionnel ils le verront aussi et le trafic viendra de lui-même.

- Le blogueur qui vous reçoit doit travailler le moins possible, **veillez à ce que votre article soit bien mis en forme et que les fautes d'orthographe soient corrigées.**

Quand votre blog sera un peu plus connu, les approches à froid auront beaucoup plus de chances de réussir.

Note : Je suis pour ma part tout à fait ouvert aux articles invités, que ce soit sur [Des Livres Pour Changer de Vie](#) ou [Blogueur Pro](#), n'hésitez pas à [me contacter](#) à ce sujet.

- **Les commentaires dans les autres blogs.** Cela fonctionne à peu près de la même manière que sur les forums, à ceci près que vous répondez à un article qu'un blogueur a écrit. Cela vous permet de générer du trafic ET de créer une relation avec ce blogueur, à condition 1) que le blog sur lequel vous commentez reçoive déjà pas mal de trafic, 2) que vous écriviez des commentaires pertinents et de qualité, et 3) que vous soyez plutôt dans les premiers à commenter (si votre commentaire est le 63ème d'une file de 156, il aura beau être génial, peu de lecteurs le remarqueront).

- **Les médias sociaux.** Utilisez [Facebook](#) et [Twitter](#). Si vous voulez garder Facebook pour vos amis proches (comme je le fait), créez un [groupe Facebook](#). Si vous écrivez du contenu viral, ces deux médias pourront faire exploser votre compteur de visites 😊: ce sont parmi les dix sites les plus visités du monde, et leur nombre d'utilisateurs est en croissance exponentielle.

- **Le bouche à oreille :** si vous écrivez régulièrement du contenu de qualité (en travaillant sur le pilier d'Autorité) avec un ton qui est bien à vous (pilier de la Relation/Confiance), **les personnes le remarqueront et commenceront à en parler à leurs amis**, en particulier si vous utilisez intelligemment Facebook et Twitter.

- De plus, vous pouvez écrire **des articles volontairement polémiques** (de temps en temps uniquement) qui pourront créer un **buzz** : nous humains adorons les scandales et les débats à rallonge. Par exemple, j’ai écrit mon article [La Crise : Pourquoi Elle ne me Touche PAS – Et Pourquoi Elle VOUS Affecte](#) dans un but délibérément polémique, et **le résultat a dépassé mes espérances les plus folles**, amenant beaucoup de trafic, quelques liens et BEAUCOUP de commentaires (38, alors que le blog n’avait que trois mois d’existence), la moitié disant que je suis génial, et l’autre moitié que je suis un connard et qu’ils espèrent que je ne vais pas laisser de descendance ;) . A utiliser avec modération, et définitivement pas si vous ne pouvez pas encaisser les critiques (mais si vous lancez un blog, attendez-vous à essuyer des critiques, notamment parce que c’est un critère de réussite).

- **Les moteurs de recherche.** Google est le premier site qui m’apporte des visites tous les mois. Le SEO (*Search Engine Optimisation*) est une science et un métier à part entière, mais voici quelques conseils pour vous aider à ce niveau :

- Surtout, quand vous configurez votre blog WordPress, ne laissez pas la structure des URL par défaut : allez dans Réglages\Permalien, choisissez “Structure personnalisée” et tapez “/%postname%/" (sans les guillemets) dans la case. Cela fait que l’URL de vos articles apparaîtra sous la forme <http://nomdublog.com/nomdelarticle> plutôt que sous la forme <http://nomdublog.com/p?=765>, que Google n’aime pas.



- Installez les plugins [All in One SEO Pack](#), [Google XML Sitemaps](#), [Yet Another Related Posts Plugin](#) et [Dagon Design Sitemap Generator](#) (je vous ai dit qu’il vous fallait absolument disposer d’un site sous [WordPress](#) avec votre propre nom de domaine n’est-ce pas ?)
- En gros, plus votre blog a des liens qui pointent vers lui, et des liens venant de sites populaires, et plus Google l’appréciera. Cela prend du temps à se construire, mais si vous travaillez sur le Triangle de la Réussite ces liens viendront d’eux-mêmes, améliorant vos classements dans les résultats de recherche.

- **Les podcasts.** Les podcasts pourront vous apporter un peu de trafic, notamment si vous les référencez sur iTunes ou d'autres annuaires de podcasts. Mais surtout les podcasts vous aideront pour le pilier de Relation/Confiance, comme je l'explique dans la cinquième partie.

- **Les vidéos :** si vous arrivez à faire une vidéo virale qui devient un succès sur Youtube, votre fortune est faite. Kamini en sait quelque chose. Mais même sans cela, Youtube est un des sites les plus fréquentés au monde et les personnes *adorent* les vidéos : si vous savez en produire de qualité, qui apportent quelque chose, alors **cela pourrait devenir une source de trafic majeure pour vous.**

Une astuce peu connue pour générer du trafic

Une astuce géniale : vous n'êtes même pas obligés de réaliser vos propres vidéos pour profiter du pouvoir des vidéos virales sur votre blog. Il vous suffit de les insérer dans votre blog, tout simplement ! **Cela se fait en quelques clics grâce à la fonction de partage prévue sur les vidéos Youtube et Dailymotion.**

Par exemple, la vidéo [Les 3 histoires de Steve Jobs](#) que j'ai postée sur mon blog a été partagée par 134 personnes sur Facebook, et a reçu 75 commentaires.

La vidéo [Crème solaire](#) a aussi fait un carton ! ([allez la voir](#), c'est une vidéo géniale qui vous donnera la pêche toute la journée ! ;)).

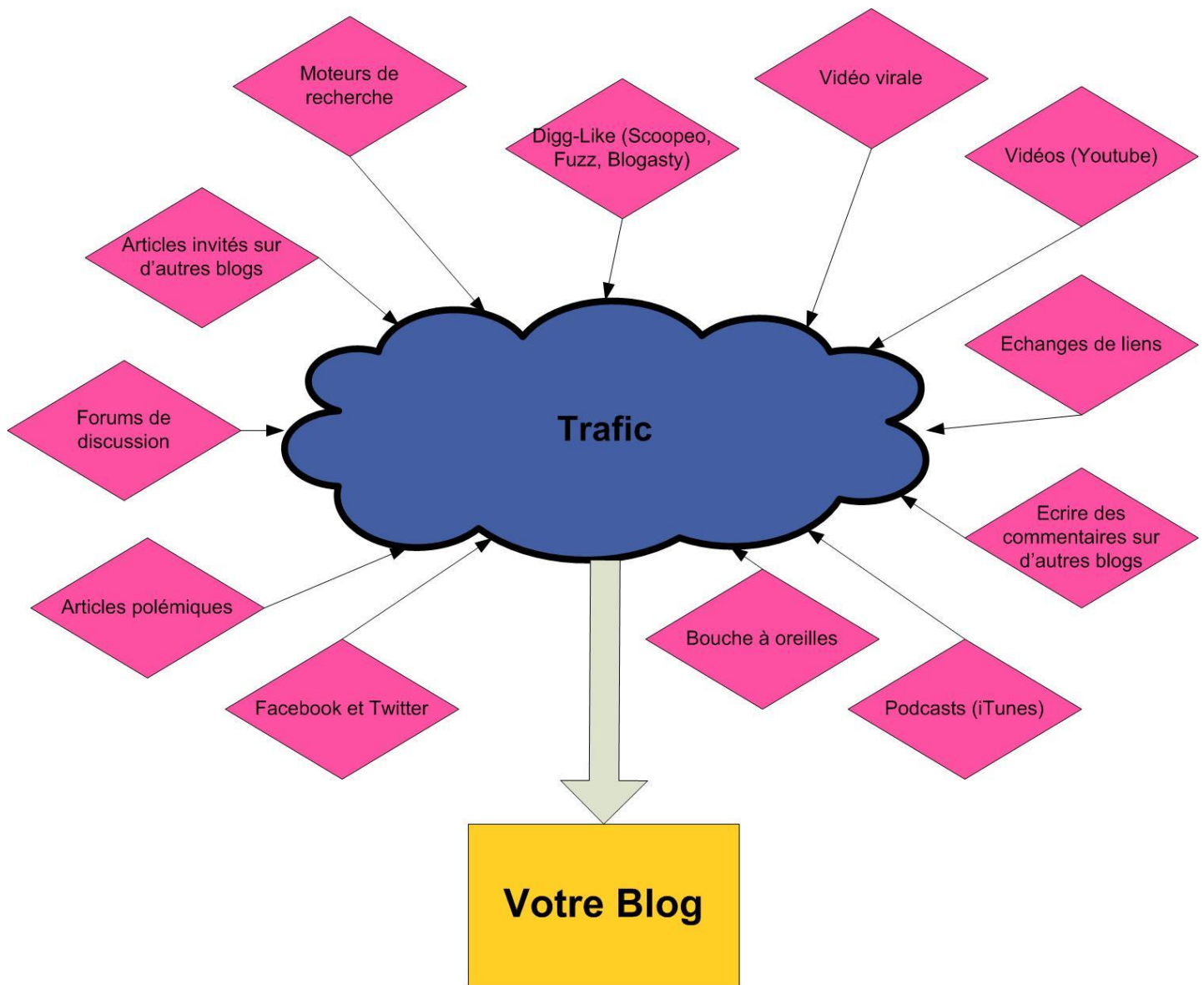
Mais attention : **choisissez toujours une vidéo dont le thème s'accorde avec celui de votre blog.** Il serait bien sûr contreproductif de poster sur votre blog consacré aux hamsters une vidéo de Lady Gaga ;) .

(Sur votre blog vous avez droit à quelques digressions, mais dans l'ensemble vous devez rester focalisé sur votre thématique. J'en reparle après.)

Qu'est-ce qu'un podcast ? Tout simplement un enregistrement audio diffusé sur Internet. Il est très simple de faire un podcast : il vous suffit d'un micro (je vous recommande [ce micro-casque USB](#), qui a un excellent rapport qualité/prix) et d'enregistrer votre voix au format MP3 avec un logiciel gratuit. C'est tout !

Pour un résumé en vidéo de ces concepts, [cliquez ici](#)

Les principales sources de trafic pour votre blog



© <http://blogueur-pro.com> 2010

Les principales sources de trafic pour votre blog – schéma récapitulatif

VI – Deuxième Pilier : l'Autorité

L'Autorité est tout simplement **l'expertise** que vous avez par rapport aux sujets sur lesquels vous bloguez. Quand je dis "que vous avez", je veux dire "l'expertise que vos lecteurs perçoivent". Car l'expertise est un mélange entre votre expertise réelle, et votre expertise perçue. Il est tout de même difficile (et dangereux) de ne pas être expert dans un domaine et de passer pour un - et le moins que l'on puisse dire est que ce n'est pas très éthique - mais il est à contrario **facile de ne pas être perçu comme un expert alors que l'on en est un.**

Au plus vous développerez votre Autorité, au plus vos lecteurs percevront votre blog et ce que vous écrivez comme étant des conseils précieux, **au plus ils seront à l'écoute**, au plus ils seront à même de changer leurs habitudes et leurs perceptions des choses pour essayer celles que vous proposez, parce qu'ils penseront "sur ce sujet, ce gars en connaît plus que moi, j'ai intérêt à tester ce qu'il dit parce qu'il y a de fortes chances que cela m'apporte quelque chose". Donc, au plus vous augmenterez votre **influence**.

Comment faites-vous pour savoir que quelqu'un est un expert ?

Qu'est-ce l'expertise et comment la développer ? Selon le [wiktionnaire](#), il s'agit du *travail accompli par les experts*. Cela ne nous avance pas beaucoup, examinons donc la définition de l'expert. Le wiktionnaire [en propose 3](#), et je retiens ces deux-là : "*Qui est fort versé en la pratique de quelque art, de quelque connaissance qui s'apprend par expérience*" et "*Personne qui a un savoir, une connaissance, reconnus*".

A première vue la première définition repose sur quelque chose de plus tangible que la deuxième, mais comment détermine-t-on que quelqu'un est "fort versé en la pratique de quelque art, de quelque connaissance" ? Parce que quelle que soit l'étendue des connaissances et de l'expérience de quelqu'un dans son domaine, que connaît-il ou que maîtrise-t-il par rapport à tout ce qu'il y a de savoir dans l'univers concernant son domaine ? Une toute petite fraction, oui. Donc pour déterminer si quelqu'un est *compétent* dans un

domaine nous **comparons**. Nous comparons ce qu'il dit, écrit ou enseigne et ses résultats, et nous comparons cela 1) avec nos propres compétences et 2) avec ce que disent, écrivent et enseignent d'autres experts et leurs propres résultats.

Il n'est pas toujours évident de comparer les experts entre eux, notamment parce qu'ils adoptent souvent des approches différentes, et que la manière dont un expert présente les choses peut nous parler davantage qu'une autre (nous en parlerons plus en détails dans le pilier 3), donc ce n'est pas toujours possible. Une chose que nous faisons à chaque fois par contre est **de comparer les connaissances et les résultats des experts que nous rencontrons avec nos propres connaissances et nos propres résultats**.

Or, parmi tous les domaines possibles et imaginables que l'on peut maîtriser sur cette Terre, quel est le pourcentage de ceux dans lesquels vous n'êtes pas un débutant ? Quel est le pourcentage de ceux que vous maîtrisez bien ?

Exactement. Nous ne maîtrisons qu'une toute petite partie de ce qu'il est possible de maîtriser, peut-être moins de 1%. Cela veut dire que dans l'écrasante majorité des domaines, n'importe quelle personne qui a un peu d'expérience sur le sujet a des connaissances plus développées que les nôtres, et sans doute de meilleurs résultats également.

Bonne nouvelle : vous êtes déjà un expert pour de nombreuses personnes

Cela veut dire que **vous êtes meilleurs qu'au moins 90% de la population dans tout domaine dans lequel vous avez plus d'un an d'expérience**. Après seulement un an, vous pourrez donner des conseils utiles aux débutants qui se lanceront. Ils ne vous prendront peut-être pas pour un expert, car ils vous compareront aux autres qui ont plus d'expérience que vous, mais **ils reconnaîtront certainement que vous en savez plus qu'eux et que vous pouvez leur apporter quelque chose**.

Or, si vous choisissez un blog en fonction d'une de vos passions comme je vous l'ai recommandé à l'étape 1, il y a de fortes chances que vous ayez déjà développé des connaissances qui feront que vous serez un expert auprès d'au moins 90% de la population, parce que souvent **nous sommes bon dans les**

choses que nous aimons (c'est un cercle vertueux, le plaisir amène l'excellence, et l'excellence amène le plaisir) et que nous apprécions y passer beaucoup de temps : cela nous permet **d'apprendre très facilement et de dépasser rapidement ceux qui ont commencés en même temps que nous** mais ne sont pas passionnés par le sujet. Donc même si le domaine que vous avez choisi pour bloguer est en relation avec une passion que vous n'avez jamais eu l'occasion d'approfondir, **le fait même que vous soyez passionné vous permettra d'apprendre beaucoup plus vite.**

Vous n'avez pas à passer un entretien d'embauche pour bloguer

Bloguer est absolument merveilleux, parce que :

- **Personne ne vous demande quels sont vos diplômes**, quelle est votre expérience et quelles sont vos compétences. Ce que les lecteurs vous demandent, c'est que vous créiez du contenu qui leur parle et qui leur soit utile.
- **Personne ne vous demande d'être instantanément un expert** : quand vous démarrez un blog, vos lecteurs seront indulgents envers vos erreurs et vos hésitations, et seront tout à fait à même de vous aider à y remédier, notamment si vous avez développé le pilier 3 – la Confiance/Relation.

Bloguer permet de devenir un expert

Bloguer permet de développer les deux facettes de l'expertise :

- **L'expertise intrinsèque**, votre maîtrise réelle du domaine que vous abordez. Ecrire à propos de quelque chose (tout comme faire des podcasts ou des vidéos) **vous permet d'y réfléchir de manière bien plus profonde que beaucoup de personnes ne le font** (qui prend la peine de coucher ses réflexions par écrit ?), et le contenu que vous allez publier **va susciter des réactions, des commentaires et des questions qui vont vous aider à progresser**. De plus, vous allez entrer en relation avec d'autres experts sur le sujet, qu'ils soient plus ou moins expérimentés que vous, et les échanges que vous aurez avec eux seront une formidable occasion d'en apprendre plus.

Vous pouvez même **démarrer comme un complet débutant dans un domaine particulier** et bloguer sur les difficultés que vous rencontrez et comment vous les dépassez, ce simple fait pourrait être apprécié des autres débutants et vous permettra d'apprendre plus rapidement. C'est exactement ce que Laurent de [Apprendre la Photo](#) a fait en suivant les conseils que je lui ai donnés (son slogan est « ensemble pas à pas »), et comme vous avez pu le voir dans son témoignage publié au début de ce livre, son blog décolle et il aide des centaines de personnes à débiter en photographie.

Comme le dit Seth Godin dans son livre [Tribus : Nous avons besoin de VOUS pour nous mener](#), de nombreuses personnes croient que pour devenir un leader il faut du charisme, mais la vérité est que le simple fait de leader **donne** du charisme. De même, il pourrait être tentant de croire que pour bloguer sur un sujet il faille être un expert, mais la vérité est que le simple fait de bloguer à ce sujet **crée** de l'expertise.

- **l'expertise perçue**. Bloguer est une excellente manière de faire connaître votre expertise si vous en avez déjà une, et sinon votre **expertise intrinsèque se construira en même temps que votre expertise perçue**, ce qui est une bonne chose.

Comment développer votre expertise

Alors maintenant que vous êtes convaincus de l'importance de l'expertise perçue, et du fait que vous pouvez développer une expertise intrinsèque au fur & à mesure que vous bloguez, comment faire en sorte de développer votre expertise perçue ?

Il n'y a pas trois milles manières :

L'Autorité est avant tout le produit de la qualité du contenu que vous publiez, de la fréquence de ce contenu et du nombre de lecteurs qui le lisent, et des résultats que vous atteignez dans votre domaine.

Donc pour établir et développer votre Autorité :

- **Produisez régulièrement du contenu de qualité**. C'est l'ossature de tout blog, le nerf de la guerre du succès d'un blog. Si vous êtes sérieux à propos du blogging, je vous recommande **d'écrire au minimum un article par semaine**, et

au moins une fois par mois, **vous devrez écrire un Article Pilier**, c'est à dire un article avec un contenu extraordinaire qui apprendra des choses utiles et intéressantes à vos lecteurs, et qui les impressionnera. Vous les reconnaîtrez au nombre et à la qualité des commentaires qu'ils susciteront, tout comme au nombre de liens qu'ils recevront de la part d'autres sites et blogueurs (parfois vous penserez que tel ou tel article sera un article pilier et pas tel ou tel, et c'est l'inverse qui se produira. Au final ce sont les lecteurs qui décident). Le mieux est d'écrire 2 à 3 articles par semaine (au-delà, vous risquez de perdre une partie de lecteurs qui n'arriveront pas à suivre, mais cela dépend de beaucoup de facteurs, et écrire un ou plusieurs articles par jour peut vous réussir). A la place des articles, ou en complément, vous pouvez aussi créer des podcasts ou des vidéos. Certains ont plus de facilités à faire des articles, d'autres à faire des podcasts, d'autres à faire des vidéos. Testez ces différents formats et voyez ce que vous préférez.

- **Bloguez à propos des résultats que vous obtenez dans votre domaine**, même si au début vous avez des difficultés. Au fur et à mesure vous vous améliorerez, et les bons résultats que vous obtiendrez seront aux yeux de vos lecteurs **autant de preuves de votre expertise**. Si vous essayez des échecs, même importants, et que vous rebondissez, cela renforcera votre statut d'expert, tout comme le pilier 3 de la Relation/Confiance. Ne vous contentez pas d'annoncer vos résultats : expliquez comment vous en êtes arrivé là, et donnez des conseils à vos lecteurs pour qu'ils en fassent de même (c'est exactement comme ce que je fais dans ce livre ;)).

- Souscrivez à [Feedburner](#) pour gérer vos flux RSS, et dès que vous atteignez 50 lecteurs abonnés, affichez le compteur que propose Feedburner :



Cela montre à la fois que ce que vous dites intéresse un nombre important de personnes, et que le lecteur n'est pas tout seul : **cela génère de la preuve sociale**, qui comme l'explique Robert Cialdini dans [Influence et Manipulation](#) est un élément déterminant de l'influence (et donc de l'Autorité) car nous aimons que d'autres fassent pareil que nous. De plus le chiffre de votre compteur augmentera régulièrement, ce qui montrera à vos lecteurs que vous avez de plus en plus de succès, renforçant votre expertise perçue, en vertu de

cette équation simple que nous appliquons tous plus ou moins consciemment : “si de plus en plus de personnes apprécient, c’est que c’est intéressant”. Une autre manière de générer de la preuve sociale est **le nombre et la qualité des commentaires**, mais tout ce que vous pouvez faire pour développer cela est d’inciter vos lecteurs à commenter à la fin d’un article, et cela ne fonctionne pas à chaque fois. Ecrire un article polémique est un excellent moyen de générer de nombreux commentaires, en prenant les précautions que j’ai indiquées dans le chapitre sur le Trafic.

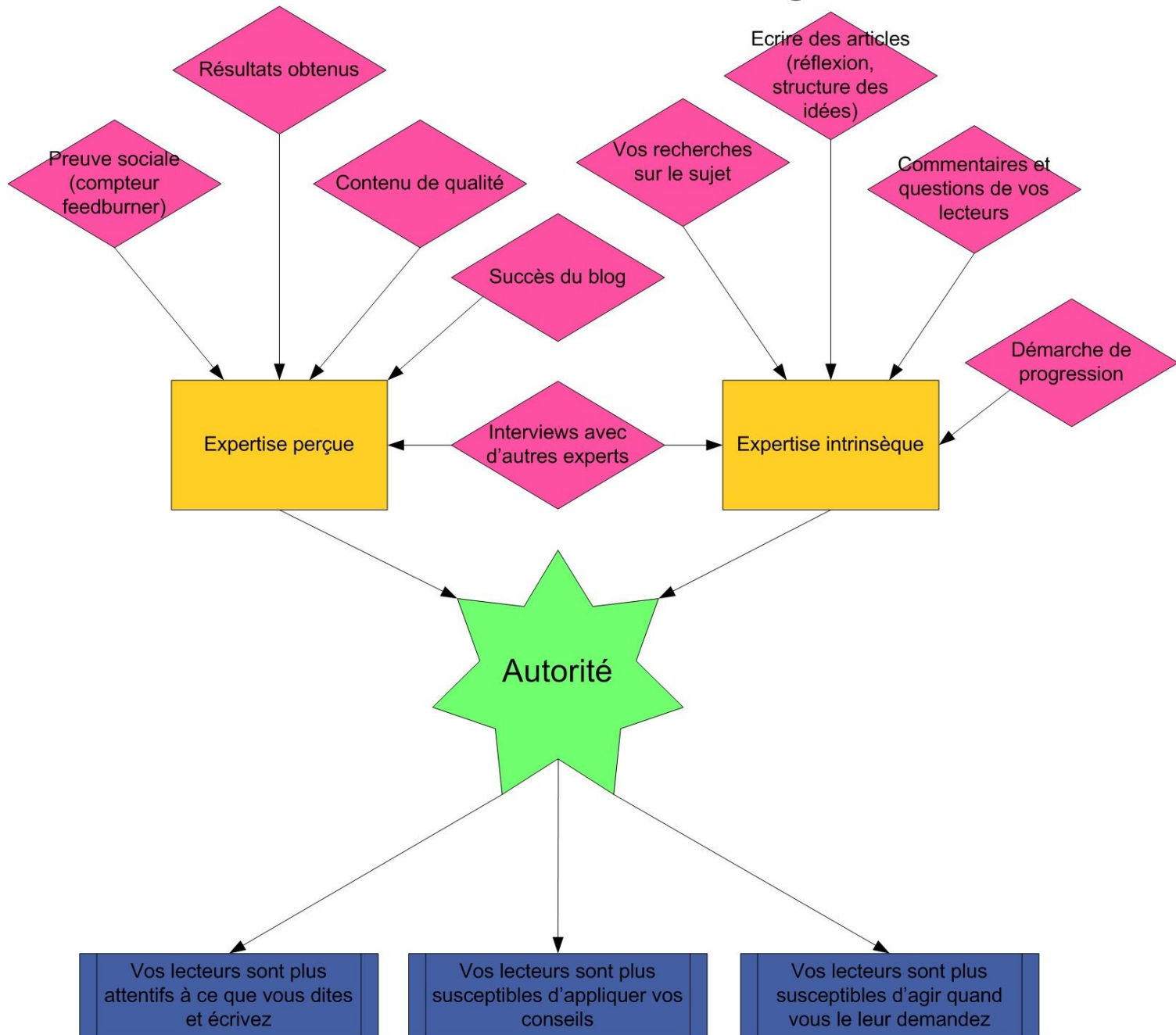
- **Créez une newsletter qui proposera en partie du contenu différent de votre blog**, en partie du contenu ancien qui n’est plus beaucoup lu. Cela renforce également la Relation/Confiance car l’email est un moyen de communication plus direct et plus intime qu’un article de blog. Lisez attentivement le chapitre sur les emails plus loin dans ce livre : la bonne compréhension des concepts expliqués est vitale pour votre futur succès.

- Une excellente manière de générer de l’Autorité est **d’interviewer des experts** : non seulement vous développerez votre expertise intrinsèque en apprenant de cet expert, pendant l’interview et ensuite pendant la relation et les échanges que vous pourrez développer avec lui, mais vous développerez également votre expertise perçue car vos lecteurs associeront d’une certaine manière et à un certain degré l’expertise de l’interviewé avec votre propre expertise. En gros, si vous interviewez un expert reconnu en posant des questions pertinentes, **cela vous fera paraître comme encore plus expert**. J’ai ainsi [interviewé de nombreux experts sur blogueur-pro](#), et cela a développé mon expertise intrinsèque et mon expertise perçue.

Ainsi, le fait d’écrire et de publier ce livre renforce mon Autorité intrinsèque (le fait de réfléchir et de transcrire par écrit mes pensées dans un but pédagogique m’aide à clarifier mon savoir pour plus facilement aider les autres), et mon Autorité perçue (“wow s’il a un tel succès c’est qu’il comprend ces choses mieux que moi et que ce qu’il dit est intéressant”).

Pour un résumé en vidéo de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique de l'Autorité sur votre blog



© <http://blogueur-pro.com> 2010

Représentation schématique de l'Autorité sur votre blog

VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance

Pourquoi les gens lisent votre blog, plutôt qu'un journal ou un magazine sur le même sujet ? Pour la qualité de votre contenu, certes, mais pas seulement. La plupart des lecteurs de blogs recherchent **quelque chose de différent** de l'écriture formatée et impersonnelle que l'on retrouve dans l'écrasante majorité des journaux : ils veulent **de la franchise, de l'honnêteté, du style** et globalement, **une relation humaine** entre le blogueur et eux-mêmes.

Le lecteur de votre blog veut savoir qui vous êtes, pourquoi vous faites cela, et veut surtout voir votre personnalité transparaître dans vos articles : il veut de la couleur, des émotions, de la prise de position, et, encore une fois, du style, et surtout pas la prose neutre et prosaïque que l'on retrouve dans tous les journaux et qui est ennuyeuse à en pleurer. Imaginez que vous êtes **un écrivain qui tient en haleine ses lecteurs avec le roman**, non pas de sa vie, mais **de ses réflexions et résultats** en relation avec le sujet de son blog.

Comment créer une relation avec vos lecteurs et leur montrer que vous êtes sérieux ?

Donc pour résumer, il importe si vous voulez avoir un blog à succès, de créer une relation avec vos lecteurs, et de leur inspirer confiance. Comment faire cela ? C'est très simple, et en fait des trois piliers le pilier de la Relation/Confiance est le plus simple à mettre en place. Pour créer une relation avec vos lecteurs et leur inspirer confiance, voici ce que vous devez faire :

- **Evitez de vous planquer derrière un pseudonyme** : mettez votre prénom et votre nom, vos lecteurs veulent savoir à qui ils ont affaire.
- **Mettez une photo de vous en train de sourire sur votre page d'accueil**, sur votre page à propos, et si possible sur toutes les pages de votre blog. Encore une fois, vos lecteurs veulent avoir affaire à un humain, pas à un écran, et rien n'humanise plus un blog qu'une photo de son créateur.

- **Ecrivez une page [à propos](#) qui décrit qui vous êtes**, récapitule brièvement votre vie (d'une manière qui est en relation avec votre blog, mais ce n'est pas obligatoire), et pourquoi vous avez créé ce blog. Vos lecteurs veulent savoir qui vous êtes, et quelles sont les raisons qui vous ont poussées à créer ce blog merveilleux sur lequel ils passent tant de temps !

- **Ecrivez à propos de vos faiblesses et de vos échecs**, dévoilez-vous un peu : cela montrera que vous êtes un véritable humain fait de chair et d'os.

- **Utilisez l'humour**. Ce n'est pas mon point fort, mais définitivement l'humour permet de créer une relation spéciale avec ses lecteurs, très humaine. Eric Dupin est ainsi connu pour son humour dans ses billets sur [Presse Citron](#).

- **Ecrivez votre histoire**. Je l'ai fait dans ce livre, et je vous recommande dès que votre blog aura un peu de lecteurs et quelques mois d'existence d'écrire un ou plusieurs articles décrivant votre vie, en essayant de l'axer en fonction du domaine de votre blog et des échecs et réussites que vous avez traversés en relation avec ce sujet.

- Dans vos articles, **utilisez un ton personnel**. Normalement cela vient naturellement, mais si vous avez un peu de mal essayez d'écrire vos articles sur le ton de la conversation.

- **Faites des podcasts**. Que vos lecteurs puissent entendre votre voix est une formidable manière de créer une relation humaine avec eux. Malgré tous vos efforts pour faire transparaître votre personnalité et votre style dans votre écriture, celle-ci reste par définition froide et impersonnelle, alors qu'une voix transmet de nombreuses émotions par les subtilités de l'intonation et de l'énergie que vous y mettez.

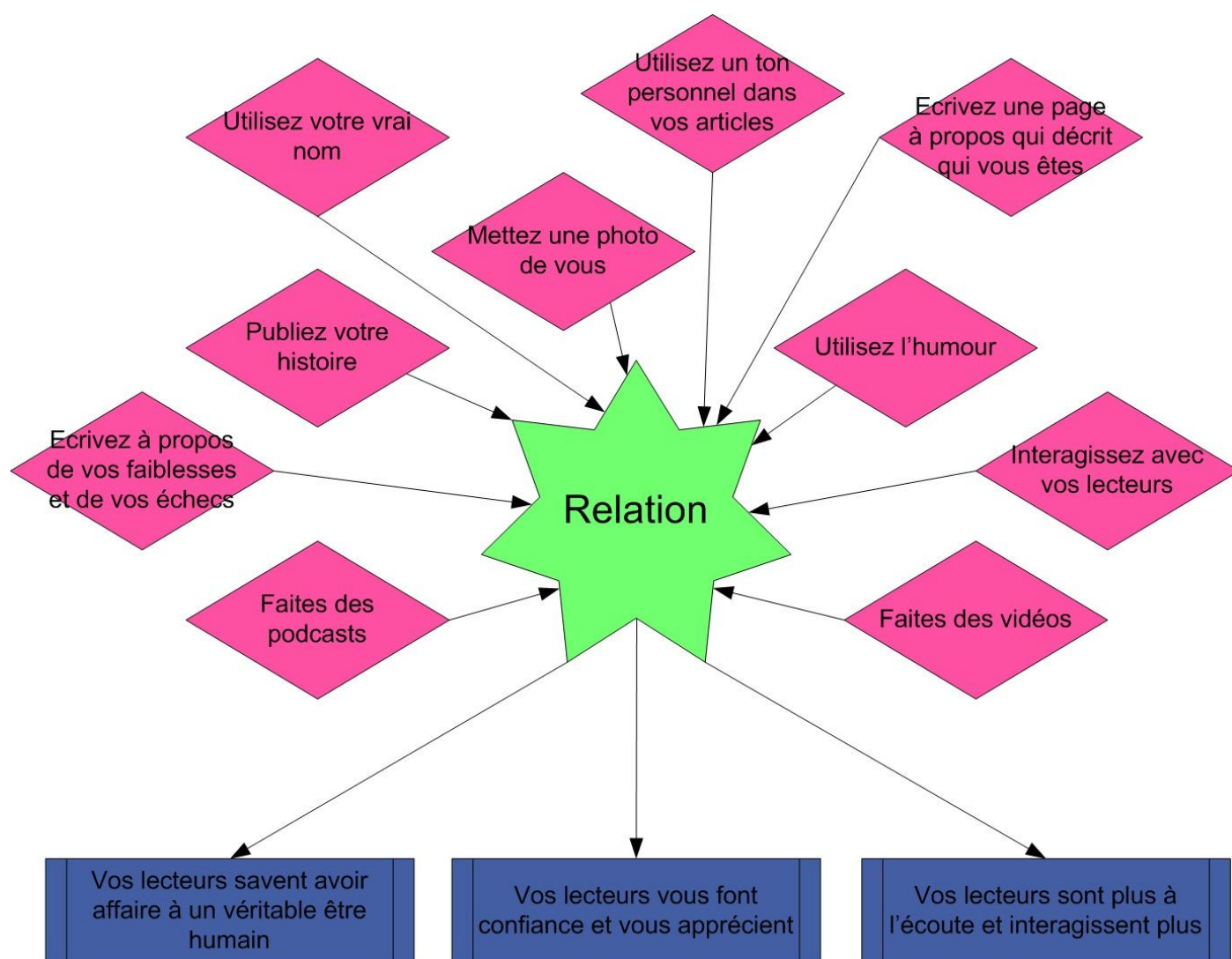
- **Interagissez avec vos lecteurs et apprenez à les connaître**. C'est le grand avantage d'Internet et du Web 2.0 que de permettre une interaction poussée et en temps réel avec tous les lecteurs qui le souhaitent quel que soit leur emplacement géographique. Répondez aux commentaires, répondez aux emails, faites des sondages pour connaître qui sont vos lecteurs, quelles sont leurs aspirations, leurs problèmes, leurs questions, etc. Quand votre blog aura un certain succès, vous ne pourrez hélas plus répondre à toutes les questions et à tous les commentaires, dans ce cas vous devrez choisir.

- Enfin, la voie royale pour créer de la relation et de la confiance est **d'utiliser les vidéos**. Avec les vidéos, vous communiquez avec vos lecteurs par tous les canaux de la communication habituels (à part peut-être l'odeur ! ;)) et cela génère une quantité et une qualité incroyable de Relation et de Confiance. Vous pouvez commencer par faire une courte présentation de votre blog et de ce qu'il propose en vidéo, que vous ferez apparaître par exemple dans la sidebar ou dans le header de votre blog (c'est prévu bientôt ici). Interviewer des experts en vidéo augmente d'autant plus votre expertise perçue. De plus vous pouvez choisir un cadre agréable pour mêler l'utile et l'agréable ! (voir par exemple [mon interview vidéo de Josh Kaufman, le créateur du Personal MBA](#)).

Créer une Relation et inspirer de la Confiance permettra à vos lecteurs d'être plus indulgents envers vos erreurs, de chercher à vous aider, les poussera à interagir davantage, à vous écrire par email, et fera qu'ils seront plus susceptibles de parler de votre blog à leur entourage et de participer à votre succès :-).

Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique de la Relation sur votre blog



© <http://blogueur-pro.com> 2010

Représentation schématique de la Relation sur votre blog

VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité

Evidemment, il sera impossible pour vous de bâtir les trois piliers de votre blog sans publier régulièrement du contenu de qualité que vos visiteurs vont lire, regarder ou écouter avec intérêt et qui va leur donner envie de le partager avec d'autres personnes.

Comme je l'ai indiqué précédemment, **je vous recommande d'écrire au moins un article par semaine sur votre blog.**

Mais comment fait-on pour écrire un article par semaine ? Comment fait-on pour trouver l'inspiration, pour bien écrire, et surtout pour créer un article de qualité que les internautes vont se partager ? Je réponds à ces questions. Suivez le guide.

Avant toute chose : 3 formes de contenu

Quand je dis « écrire un article », cela veut dire avant tout « créer du contenu ». Et ce contenu peut prendre l'une des trois formes principales que l'on trouve sur le web :

- Ecrit (article)
- Audio (podcast)
- Vidéo

Vous pouvez donc, chaque semaine, choisir d'écrire un article, de créer un podcast ou de créer une vidéo.

Chacun a ses avantages et ses inconvénients :

L'écrit

L'écrit est le format plus populaire parmi les blogueurs, **parce qu'il ne demande aucun moyen technique particulier.** Juste un ordinateur et son clavier, et c'est parti ! C'est de plus le moyen qui fait le moins peur aux blogueurs débutants, puisque le fait qu'on ne les voit pas et qu'on ne les

entend pas les rassurent.

De plus, les moteurs de recherche ne pouvant pas encore indexer le contenu des vidéos et des podcasts, **les articles écrits sont pour le moment le seul moyen de faire indexer votre contenu par eux** – et donc le seul moyen d’obtenir des visites par leur biais.

Le support écrit permet en général une plus grande profondeur des réflexions, et permet à ceux de vos visiteurs qui le souhaitent d’imprimer vos articles.

Le principal inconvénient est que c’est une manière lente de créer du contenu. Mais c’est encore aujourd’hui le moyen roi de créer du contenu de valeur sur un blog et d’amener du trafic !

N’oubliez pas d’ajouter des photos et des images pour illustrer vos articles. Vous pouvez télécharger ou acheter des photos libres de droit sur [Flickr](#) et [Fotolia](#).

L’audio

Le principal avantage de l’audio est qu’il faut peu de moyens techniques pour le créer – ce [micro-casque USB](#) à moins de 25 € suffit, ainsi que le logiciel de montage audio gratuit [Audacity](#) – et **que cela peut-être un moyen très rapide de créer du contenu** : avec un peu d’entraînement, vous pouvez juste faire une liste des points importants à aborder dans votre podcast, et commencer à parler. Boum, quelques minutes plus tard, vous avez un podcast prêt à l’emploi qui peut être publié presque immédiatement, et qui peut apporter beaucoup de valeur à vos lecteurs – **de la même manière qu’un conseil que vous donne rapidement un expert peut changer votre vie.**

Vous pouvez également créer des podcasts rapidement si vous transformez des articles écrits en podcasts : je fais cela parfois en faisant des podcasts de chroniques de livres que j’ai déjà effectuées, comme par exemple [le podcast de la chronique de Conversations Cruciales](#). Il me suffit de lire l’article déjà écrit, ce qui vous évite toute la phase de réflexion et de recherche qui prend souvent du temps ;) . C’est également une manière intelligente de réutiliser une partie de votre travail, **en vous donnant accès à une nouvelle source de trafic** –

iTunes – **et permettant à vos nouveaux lecteurs d’avoir accès à votre ancien contenu**, sans impatienter vos fidèles « anciens » qui auront l’occasion de se rafraîchir la mémoire avec un nouveau support pour votre contenu.

L’autre grand avantage est que l’audio peut être téléchargé et transféré dans un baladeur MP3 comme l’iPod, ou gravé sur un CD, **ce qui permet à tous vos visiteurs pressés d’écouter vos podcasts pendant leurs déplacements**, ou quand ils font des tâches physiques qui ne demandent pas de réflexion – comme faire la vaisselle ou aller à la salle de sport. Vous permettez ainsi à une partie importante de votre audience qui n’aurait pas eu le temps de consulter votre contenu de le faire. Et c’est génial d’imaginer qu’à un moment donné, votre contenu est consulté dans des trains, des voitures, des rames de métro, des avions, etc. , partout dans le monde ;) .

L’autre grand avantage, comme je l’ai indiqué précédemment, est que le podcast permet à vos auditeurs d’entendre votre voix, ce qui est un excellent moyen de développer le pilier de la Relation et de la Confiance avec eux.

Le principal inconvénient du podcast est que son contenu ne sera pas indexé par Google. Le second est que beaucoup de blogueurs ont peur de faire entendre leur voix à un public large. Enfin, il est difficile d’imaginer un blog qui soit uniquement basé sur de l’audio. Pourquoi pas ? Mais ce serait une web radio. Mais c’est un excellent moyen de créer du contenu complémentaire rapidement !

La vidéo, la nouvelle tendance du web

La vidéo a le vent en poupe sur le web. Avec la démocratisation des lignes haut débit, le faible coût des caméras numériques et la popularisation de la vidéo intégrée qui a permis l’émergence de Youtube, Dailymotion et bien d’autres sites dédiés à la vidéo , il est devenu possible à tout un chacun de tourner une vidéo pour presque rien, et de la mettre en ligne en quelques minutes sur Internet. Si vous n’avez pas de caméra numérique, [je vous recommande la Flip](#), elle coûte moins de 200 €, tiens dans la paume de la main, vous permet d’enregistrer 2 heures de vidéo en HD et vous pouvez la connecter directement sur votre ordinateur avec sa prise USB intégrée.

Le principal avantage de la vidéo est justement sa popularité. **Une grande partie de vos visiteurs préféreront regarder une vidéo plutôt que de lire un article.** C'est de plus encore un moyen sous-utilisé dans la blogosphère francophone, qui vous distinguera immédiatement de la masse. L'autre avantage est que si vous la publiez sur Youtube, **vous pouvez obtenir une grande source de trafic supplémentaire**, en particulier si elle devient virale (c'est-à-dire que de nombreuses personnes l'envoient à leurs amis).

Ses inconvénients dépendent de la manière dont vous allez tourner vos vidéos : Est-ce que vous allez faire une longue vidéo, à partir d'un texte préparé à l'avance ? Dans ce cas il vous faudra un prompteur, ou alors couper la vidéo à chaque fois que vous vous trompez, reprendre, puis tout rattraper avec un logiciel de montage. Cela prend du temps et demande des compétences que vous n'avez pas forcément le temps d'apprendre.

Est-ce que vous allez plutôt vous filmer de bout en bout, pendant que vous parlez d'un sujet dont vous avez déterminé les principaux points, mais en improvisant beaucoup, comme on le ferait dans une conversation ? Dans ce cas vous devrez bien performer à la caméra pour motiver vos visiteurs – sinon ils risquent de s'endormir ;) – ou vous devrez limiter la taille de vos vidéos.

Les quelques vidéos que j'ai postées sur mon blog et où l'on me voit directement sont des vidéos courtes de ce type, comme [7 livres indispensables pour créer votre entreprise](#) ou [Comment lire sans lire](#).

Vous pouvez aussi faire des interviews en vidéo, [comme je l'ai fait avec l'interview de Josh Kaufman](#), le créateur du Personal MBA. L'inconvénient est évidemment ici que vous devez être physiquement avec la personne que vous interviewez – et avoir un environnement et des conditions de lumière propices !

Pour toutes ces vidéos, un des inconvénients est que beaucoup de blogueurs auront peur de se montrer à la caméra. C'est une peur qu'il vous faudra dépasser, et qui vous donnera un avantage concurrentiel énorme sur ceux qui n'y auront pas réussi.

Enfin, une autre manière de faire des vidéos est **d'enregistrer ce qui se passe sur votre écran d'ordinateur pendant que vous commentez**, à l'aide du logiciel

[Camtasia](#). C'est parfait pour des vidéos expliquant le fonctionnement de logiciels ou d'un site Internet. L'inconvénient est que la variété des vidéos que vous pouvez réaliser est limitée.

Vous pouvez aussi utiliser ce logiciel pour vous filmer en train de commenter un Powerpoint, **ce qui est l'un des moyens les plus simples et les moins chers de réaliser une vidéo**. Pour en voir des exemples, [regardez tout simplement les vidéos gratuites que j'offre sur Blogueur Pro](#). L'inconvénient de ces vidéos est qu'elles peuvent ennuyer une partie de vos visiteurs.

Par ailleurs, certains blogs sont entièrement composés de vidéos, comme [le blog de Gary Vaynerchuk](#) ou [drague.tv](#) de Sébastien Night.

Vous pouvez également combiner tous ces formats entre eux : par exemple vous pouvez faire un podcast, que vous transformerez en vidéo Powerpoint, puis que vous transcrirez en article, ce qui vous permettra de le poster sous ces 3 formes sur votre blog, pour bénéficier des avantages de ces trois médias.

Comment écrire régulièrement du contenu de qualité

Je vous recommande lorsque vous lancez un blog **de vous focaliser d'abord sur l'écriture d'articles** : c'est le moyen le plus simple de démarrer, et celui qui permettra aux moteurs de recherche d'indexer votre contenu et de commencer à vous envoyer des visiteurs.

Ne pas avoir peur de démarrer

L'un des premiers freins qui vient à l'esprit des blogueurs qui débutent est : « Mais mon style d'écriture n'est pas assez bon ! Comment vais-je faire ? »

Ma réponse paraphrase le célèbre proverbe : « c'est en bloguant que l'on devient blogueur ». Si vous estimez que votre style d'écriture n'est pas assez bon, **écrivez quand même un article**, laissez-le reposer un peu, relisez-le à tête reposée en le réécrivant, puis publiez-le.

Il ne sera pas parfait, mais vous aurez réussi à créer du contenu et à le publier, ce qui vous distingue de la majorité des êtres humains sur Terre.

Ensuite écrivez votre deuxième article, en suivant le même processus, et publiez-le. Vous verrez que **plus vous écrirez, plus vous écrirez bien**. Un de mes amis avait un style d'écriture épouvantable il y a quelques années, et il a commencé à écrire des topics dans des forums, puis à écrire dans son journal personnel, puis à écrire des articles de blog, et aujourd'hui il a un style d'écriture impeccable – et des milliers de personnes le lisent.

Comment avoir des idées pour votre blog

Le deuxième frein est « Mais comment vais-je avoir l'inspiration pour écrire régulièrement des articles ? »

J'ai déjà donné une partie de la réponse dans le chapitre sur le choix du sujet de votre blog : choisissez le sujet de votre blog dans un domaine qui vous passionne, et vous aurez avant même de commencer des dizaines d'idées d'articles à écrire.

Ensuite, soyez à l'écoute de vos lecteurs qui vous donneront eux-mêmes de nombreuses idées d'articles avec leurs questions ou leurs remarques dans les commentaires. C'est un effet vraiment magique quand votre blog commence à prendre son envol, vos lecteurs vous apprendront ce qui les préoccupe, et vous donneront de nombreuses idées d'articles !

Le simple fait d'être un expert, ou de développer votre expertise va vous donner de nombreuses idées d'articles car **vous connaîtrez les étapes par lesquelles les débutants doivent passer pour progresser**. Cependant il se peut aussi que vous développiez à force d'être bon dans un domaine une certaine cécité sur les problèmes des débutants, car des problèmes qui leur paraissent insurmontables vous paraîtront extrêmement simples à résoudre, et vous aurez oublié les obstacles que vous avez dû franchir au début pour arriver à votre niveau de maîtrise. **C'est pour cela qu'il est très important de continuer à côtoyer des personnes moins expertes que vous dans un domaine**, en fonction du niveau des personnes à qui vous vous adressez, pour continuer à garder cette « perspective de débutant » et connaître les problèmes et les défis qui leur tiennent à cœur.

Avec un blog cette approche est vraiment facilitée puisque c'est le principe fondateur des blogs : permettre aux lecteurs d'interagir avec l'auteur en publiant des commentaires. **Sachez rester à l'écoute de vos lecteurs ;)** .

Vous pouvez également demander à vos lecteurs ce qui les intéresse : soit en leur envoyant un email et en leur demandant de vous répondre, soit en préparant un sondage, soit en publiant un article, ou en demandant à la fin d'un article « normal » quel sujet ils aimeraient que vous abordiez lors de votre prochain article.

Les idées viendront d'elles-mêmes

L'inspiration viendra également à vous dans les moments les plus inattendus. Vous pouvez avoir des idées d'articles à peu près n'importe où, quand votre cerveau fera automatiquement une association d'idées avec le moment que vous êtes en train de vivre. Il vous faut alors absolument noter cette idée immédiatement. Pourquoi ? Vous est-il déjà arrivé d'avoir une idée tellement géniale que vous étiez sûr de vous en rappeler toute votre vie, pour vous rendre compte après une bonne nuit que tout ce que vous vous rappelez, c'est d'avoir eu une bonne idée, sans vous rappeler du tout en quoi elle consistait ?

C'est pour cela que vous devez noter vos idées. Aujourd'hui, quasiment tous les téléphones ont une fonction bloc-notes, donc vous n'avez même pas besoin de vous promener avec un carnet sur vous. Au pire, envoyez-vous un SMS contenant l'essence de votre idée. Vous verrez, **cela fera une sacrée différence dans le nombre d'idées exploitables que vous aurez en un mois !**

Dès que vous avez une idée, notez-la (ce principe est d'ailleurs universel et s'applique bien sûr à **toutes** vos idées, pas juste celles à propos de votre blog).

Type d'articles

Je vous recommande donc de commencer par les articles. Oui, mais quels types d'articles écrire ?

Il y a 2 types d'articles très utiles et faciles à écrire pour les débutants, et dont raffoleront vos visiteurs. Sachez qu'en général la grande majorité de vos lecteurs ne recherche pas le « pourquoi » des choses : **ils veulent savoir**

« comment » résoudre leur problème le plus rapidement possible et avec le moins d'énergie possible. Ces deux types d'articles s'appuient sur cette constante universelle de l'être humain :

- L'article « Comment faire »

C'est un article qui explique tout simplement comment faire quelque chose. Dans l'idéal, ce « quelque chose » sera un problème courant dans votre domaine, dont vous donnerez une solution étape par étape.

Par exemple, pour votre blog sur les hamsters, vous pourrez écrire des articles comme « Comment faire en sorte que votre hamster vive longtemps et en bonne santé » ou « Comment réussir à dresser rapidement votre hamster ».

Si vous avez choisi un sujet qui vous passionne et dans lequel vous avez déjà un peu d'expérience, vous avez normalement déjà de nombreuses idées d'articles de ce genre.

Quelques exemples d'articles de ce genre que j'ai publié : [Comment gérer les critiques en 4 étapes](#), [Comment parler English fluently et lire des livres compliqués en Anglais \(pour les Nuls\)](#), [Pourquoi vous n'appliquez pas ce que vous lisez \(et comment y remédier\)](#) (ici sans le « comment y remédier » il n'y aurait sans doute qu'une très petite partie des lecteurs de cet article qui l'aurait lu).

- L'article « Liste »

Presque tout le monde est débordé et constamment sollicité par de nombreuses personnes et de nombreux médias pour une part de leur temps et de leur attention. **Vos lecteurs ne font pas exception.**

Les journalistes ont remarqué cela depuis un moment déjà, et ont également remarqué qu'un type d'article fait davantage vendre que les autres et est davantage lu : les articles « liste ».

Qu'est-ce que c'est ? Tout simplement des articles du type « 10 raisons pour... » ou « 7 erreurs à ne pas commettre dans... » ou « 5 astuces pour améliorer ... »

Ces articles sont populaires parce que généralement chacun des points est court, et chacun peut scanner rapidement l'article à la recherche de ce qui l'intéresse, et ne lire que les points qui le concernent directement.

Quelques exemples d'articles de ce genre que j'ai publié : [10 choses à appliquer tous les jours pour vivre longtemps et en bonne santé](#), [10 choses à faire pour doubler vos ventes demain](#), [6 étapes pour Remplacer de mauvaises habitudes par de bonnes habitudes](#), [10 perles de sagesse tirées de mes lectures et de mon expérience de chef d'entreprise](#).

Vidéos et podcasts

Un mois après la création de votre blog, quand vous aurez déjà au moins 4 articles publiés, je vous recommande de créer un podcast, en essayant d'en faire un régulièrement ensuite (un par mois est très bien pour commencer), puis dès que vous vous sentez à l'aise, essayez de faire une vidéo.

IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès

Des stéroïdes pour votre Trafic, votre Autorité, votre Relation et la Monétisation de votre blog

Voici l'élément le plus important que vous devez retenir de ce livre. C'est le facteur qui est le plus communément ignoré de 99% des blogueurs, et celui qui les freine le plus dans leur succès : avoir une liste des emails de vos lecteurs.

Prêtez une attention toute particulière à ce chapitre : **sa bonne compréhension et l'application de ses concepts est critique pour votre succès.**

Il y a un facteur très important dans les statistiques à analyser d'un blog : le pourcentage de lecteurs qui ne sont jamais venus sur votre blog auparavant. Pour [Des Livres Pour Changer de Vie](#), ce paramètre est en moyenne de 50,26% depuis la création du blog :

50,26 % Nouvelles visites (en %)

Cela signifie que la moitié des internautes qui arrivent à un moment sur mon blog ne sont jamais venus me rendre visite auparavant.

Ce paramètre peut avoir plusieurs significations. L'une d'entre elles est que votre blog est en forte croissance, et que donc une partie de ces visites viennent d'internautes qui ont entendu parler de vous grâce à vos efforts pour faire connaître votre blog. Mais le plus important, **c'est qu'une bonne partie de vos visiteurs ne visitera qu'une fois votre blog au cours de sa vie.** Après leur première visite, ils sont partis. A jamais. Adieu, petit visiteur que j'ai eu tant de mal à faire venir sur mon blog !

Comment éviter de perdre à jamais la moitié de vos visiteurs

Or il existe un moyen de capturer une partie de ce trafic qui autrement serait à jamais perdu, tout en augmentant de manière incroyable votre Autorité et

vosre Relation avec vos lecteurs, et en constituant la plateforme idéale pour la monétisation de votre blog. Ce moyen est tout simplement **de proposer quelque chose qui intéresse vos visiteurs en échange de leur adresse email**, et de leur permission de recevoir des emails de votre part.

C'est tout. C'est simple, cela fait une différence absolument énorme dans la réussite des blogs qui cartonnent, **et pourtant 99% des blogueurs ne font pas cette simple démarche.**

Si vous proposez à vos visiteurs quelque chose qui les intéresse – un article inédit, un podcast, une vidéo, un livre numérique – en échange de leur simple adresse email, vous aurez l'email d'une partie de ceux qui ne seraient jamais revenus sur votre blog : **vous avez une nouvelle chance de développer votre Autorité et votre Relation avec eux, une nouvelle chance de les transformer en lecteurs fidèles, une nouvelle chance de leur vendre vos produits.** Et cela fait toute la différence du monde.

Les autres avantages d'une liste email

Il y a également de nombreux autres bénéfices à créer une liste email, même pour les lecteurs fidèles qui auraient continué à visiter votre blog :

- Le premier est que **l'email est un moyen de communication beaucoup plus intime et direct qu'un article sur votre blog** : bien que nous soyons dans chaque cas devant notre écran, nous sommes dans un état psychologique bien différent quand nous lisons les emails de notre boîte de réception que quand nous lisons un article sur un blog. C'est pour cela que nous n'aimons pas quand nous recevons un email non sollicité, mais que peu importe que des articles non sollicités soient publiés sur des blogs...

A ce sujet, il ne s'agit pas ici d'envoyer des emails non sollicités ou spams : **nous demandons clairement à nos lecteurs la permission de leur envoyer des emails sur les sujets qui les intéressent.** Si, à un moment ou un autre ils ne sont plus intéressés, il leur suffit de cliquer sur le lien de désabonnement en bleu qui se trouve à la fin de chaque email pour se désabonner.

- Envoyer un email à votre liste leur demandant de faire une action (comme acheter un de vos produits, ou juste consulter une vidéo ou un article), **aura**

beaucoup plus d'influence que si vous écrivez exactement le même contenu sur votre blog, sans envoyer de mails : une plus grande proportion de vos lecteurs effectuera l'action en question.

- **Vous aurez une source de trafic complètement indépendante des autres.** Si demain Google vous retire de son moteur de recherche - ce qui signifie la mort de beaucoup de sites - vous aurez toujours à votre disposition une source de trafic « à la demande » que personne ne peut vous enlever.

Je vous recommande donc de **créer votre liste email au maximum un mois après la création de votre blog** : au bout d'un an, l'existence de cette liste depuis le début ou non fera que vous aurez un millier de lecteurs dans votre liste ou... zéro, et cela fera toute la différence dans votre succès.

Mais comment faire en sorte de recueillir le maximum d'adresses email de vos visiteurs tout en leur offrant le maximum de valeur ? Suivez le guide.

1^{ère} étape : créez un contenu gratuit qui intéresse vos visiteurs

Vous allez donc offrir quelque chose à vos visiteurs en échange de leur adresse email. Evidemment, il faut que ce soit quelque chose qui intéresse vos visiteurs, et qui soit en relation avec le thème de votre blog.

Au début vous pourrez simplement proposer un article inédit, puis lorsque vous aurez acquis un peu d'expérience dans la création de contenu, proposez quelque chose de plus solide et de plus attirant : un rapport (un fichier PDF d'une dizaine de pages), un livre numérique (comme celui que vous tenez entre les mains), un podcast, une vidéo, etc.

Si par exemple vous avez un blog sur les hamsters vous pourriez offrir :

- Un article inédit « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Un rapport « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster », plus détaillé

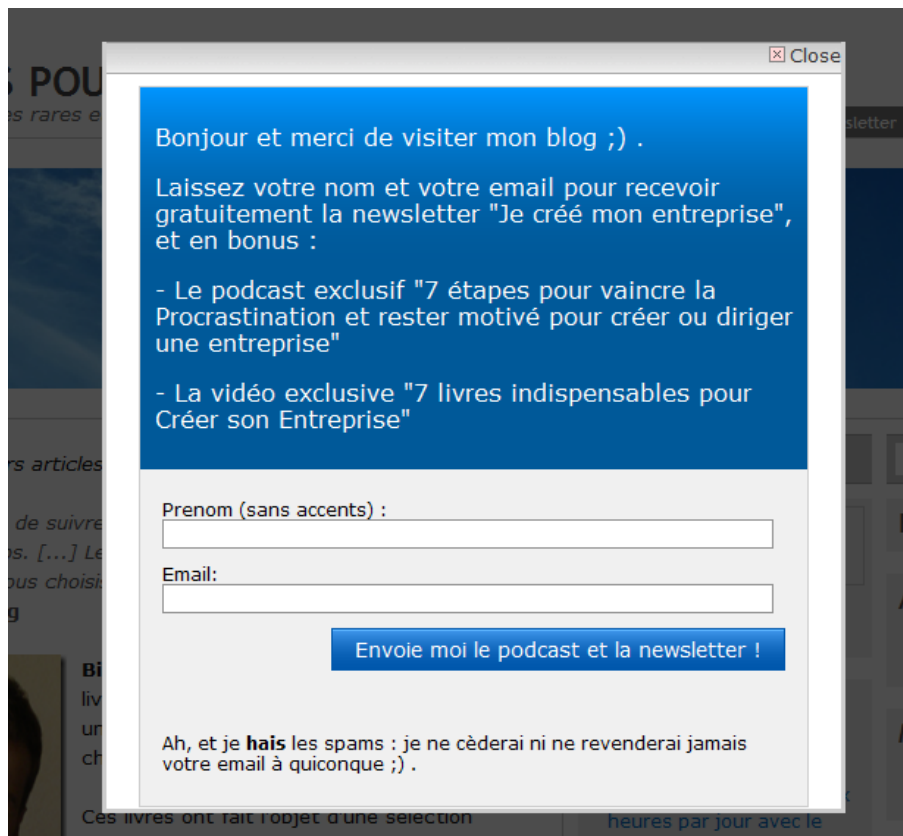
- Un podcast « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Une vidéo « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Etc.

Vous avez compris l'idée. Proposer cela fait d'une pierre deux coups : vous offrez de la valeur à vos visiteurs, ce qui développe votre Autorité et votre Relation avec eux, tout en vous constituant une liste de contacts qualifiés : tous ceux qui vous laisseront leur adresse email seront bien évidemment intéressés par les hamsters.

Comment choisir le sujet du contenu que vous allez offrir ? Au début, vous allez deviner par rapport à votre expérience, et ce que vous avez pu percevoir comme demande ou problème courant sur les autres blogs, dans les forums, etc.

L'idéal est de répondre dans ce que vous offrez **à un problème très courant et que peu de personnes arrivent à surmonter**. Par exemple, si vous avez une technique infailible pour que leur hamster fasse des cabrioles amusantes, cela va sans doute intéresser vos lecteurs !

Dès que vous aurez un peu de trafic, faites un simple sondage ou écrivez un article, ou envoyez un email à votre liste, **demandant ce qui intéresserait le plus vos lecteurs, et sous quelle forme** (livre numérique, audio, vidéo, etc.). Ils vous le diront, et une fois que votre contenu sera créé, vous augmenterez encore le nombre de personnes qui s'inscriront dans votre liste tous les jours, tout en augmentant encore plus votre Autorité et votre Relation auprès d'eux, car vous leur offrirez un contenu qu'ils recherchent désespérément pour la plupart.



Les cadeaux que j'offre sur mon blog. [Cliquez ici pour en profiter ;\)](#)

2^{ème} étape : créez un compte Aweber

Une fois que vous avez créé le contenu gratuit que vous allez offrir, comment allez-vous mettre en place sur votre blog le logiciel le donnant à vos lecteurs en échange de leur adresse email ?

Simple : avec un autorépondeur. Sous ce nom quelque peu barbare se cache l'un des bijoux de la technologie du XXI^{ème} siècle, qui est le composant fondamental de votre réussite.

Il s'agit tout simplement d'un logiciel, très simple à utiliser, qui se charge de récolter les adresses emails de vos lecteurs, automatiquement – il peut en gérer des centaines de milliers sans se fatiguer - et ensuite vous permet de leur envoyer des emails quand vous voulez. Il a aussi une fonction ahurissante de puissance et de simplicité : vous pouvez paramétrer des messages qui seront automatiquement envoyés à intervalles réguliers – on appelle cela des follow-up – à partir du moment où votre lecteur s'inscrit. Vous pouvez ainsi programmer une suite d'emails envoyant votre lecteur vers des articles que

vous avez écrits, des podcasts, des vidéos, des produits que vous vendez, qu'il recevra à intervalles réguliers (vous pouvez définir le nombre de jours entre chaque email), **construisant automatiquement votre Autorité, votre Relation avec lui et Monétisant automatiquement votre liste !** C'est l'un des outils les plus importants à maîtriser pour votre réussite dans le blogging, et pourtant 99% des blogueurs ignorent jusqu'à son existence.

Mesg	Interval	Times	Type	Modified	Click Tracking	Subject
1	0		Text/HTML	05/20/10	On	Bienvenue dans la mailing list Des ...
2	7		Text/HTML	10/08/10	On	Vidéo gratuite : 7 livres indispens...
3	7		Text/HTML	10/08/10	On	{!firstname fix}, as-tu un désir br...
4	7	M 6AM-9AM	Text/HTML	10/26/10	On	[des livres]Une vidéo géniale pour ...
5	7		Text/HTML	08/09/10	On	[des livres] à ne pas manquer : un ...

La séquence de follow-ups de [Des Livres Pour Changer de Vie](#)

Le premier email est envoyé à l'inscription, et les autres à 7 jours d'intervalle

Il existe plusieurs auto-répondeurs sur le marché : Aweber, mailchimp, cybermailing, getresponse...

Les ingrédients requis d'un bon autorépondeur

Comment choisir entre tous ces logiciels ? C'est simple, le meilleur autorépondeur doit répondre aux critères suivants :

- **Simple à utiliser**
- Doté d'outils puissants qui feront toute la différence :
 - Système de tracking vous informant du taux d'ouverture et de clic de vos mails
 - Fonctions de « split test » vous permettant de tester plusieurs versions d'un même email, afin de déterminer le plus performant (Cette fonction est SUPER importante : c'est grâce à elle, et au système de tracking, **que vous améliorerez au fur et à mesure vos talents dans l'écriture d'emails**. Cela fera toute la différence au bout de quelques mois entre votre capacité à

écrire un email qui est ouvert et lu par 50% de votre liste plutôt qu'un email qui est ouvert et lu par 10% de votre liste ;))

- Statistiques vous permettant d'analyser les paramètres vitaux de votre liste (taux d'inscription, de désinscription, taux d'ouverture général, de clic, etc.)

- Et surtout, le plus important **est la capacité de l'auto-répondeur à faire en sorte que les mails arrivent bien à destination.**

Cela peut sembler paradoxal : le but ultime d'un autorépondeur n'est-il pas d'envoyer des emails à vos abonnés ? Pourquoi cette capacité varierait-elle d'un autorépondeur à un autre ?

C'est une excellente question. La réponse est que devant le nombre invraisemblable de spams envoyés chaque jour – un spam est un email non sollicité, ce qui n'est **pas** le cas de vos emails : vos abonnés se sont inscrits pour les recevoir et vous ont donc donné la permission de leur envoyer des emails – les principales messageries – gmail, hotmail, yahoo, aol, free, etc. – ont mis en place de puissants filtres pour intercepter ces spams et les déplacer dans le dossier « spam » ou « courrier indésirable » de la messagerie de leurs millions d'utilisateurs.

Le problème est que ces filtres sont un peu trop puissants, et ont un peu trop tendance à considérer des emails légitimes envoyés en masse comme des spams, et qu'aujourd'hui la plupart des fournisseurs d'email permettent à leurs usagers de dénoncer facilement un email comme spam en cliquant sur le bouton approprié. De ce fait, une faible part de vos abonnés un peu trop paresseuse cliquera sur le bouton « spam » au lieu de se désabonner en cliquant sur le lien bleu à la fin de vos emails, ce qui nuira à la réputation de vos emails auprès des fournisseurs de messageries.

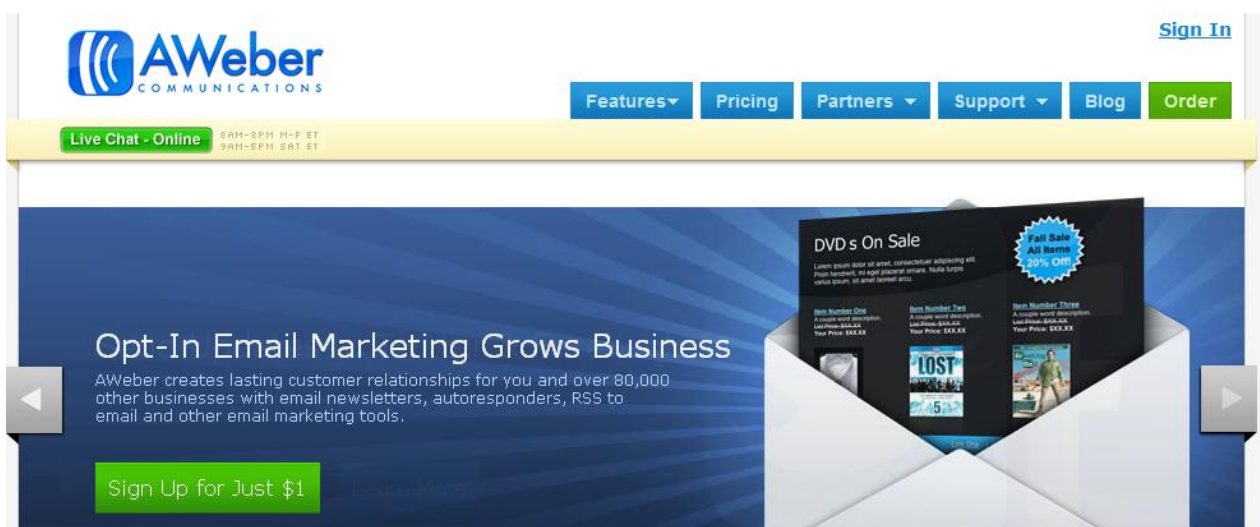
Pour contrer ces deux effets, un bon autorépondeur passe des accords avec les principaux fournisseurs de messageries, afin de réduire grandement la probabilité que les emails envoyés par cet autorépondeur ne soient considérés comme spam, et respecte les standards et les bonnes pratiques de l'industrie.

Utiliser un autorépondeur avec un bon taux de délivrabilité – la capacité de faire en sorte qu'un maximum d'emails envoyés arrive effectivement dans la

boîte de réception de vos abonnés – est donc **absolument indispensable pour réussir** : entre un autorépondeur ayant un taux de délivrabilité de 90% et un autre de 60%, cela fait 30% d'abonnés en plus qui liront vos emails, ce qui fera une différence absolument énorme dans votre succès. Il ne s'agit donc pas ici de se tromper, ni de faire des économies de bout de chandelle en choisissant un outil peu cher, mais peu performant.

Le meilleur autorépondeur

Le meilleur outil du marché, qui réunit toutes ces caractéristiques et surtout dispose du meilleur taux de délivrabilité du marché est [Aweber](#).



[Aweber](#), le roi de l'autorépondeur

Aweber, contrairement à d'autres outils, n'est pas gratuit. Il coûte 19\$ par mois jusqu'à 500 abonnés, et 29\$ par mois jusqu'à 2500 abonnés (pour les prix au-delà de 2500 abonnés, [rendez-vous sur leur site](#)). Mais ce prix est une affaire en or, puisque vous pouvez envoyer autant de mails que vous voulez (imaginez combien vous aurait coûté l'envoi d'autant de courriers il n'y a ne serait-ce que 15 ans !) et surtout que la délivrabilité d'Aweber est réputée dans le milieu de l'entrepreneuriat sur Internet **comme étant la meilleure du marché**.

De plus, sa simplicité d'utilisation et la puissance de ses outils en font votre meilleur allié pour votre réussite. J'en sais quelque chose, puisque c'est Aweber qui a été la fondation de mon succès, et que c'est avec lui que je gère ma liste de plus de 16 000 abonnés à [Des Livres Pour Changer de Vie](#), et de plus de 2500

abonnés à [Blogueur Pro](#). Le seul inconvénient, c'est qu'il est entièrement en anglais, mais l'interface est tellement facile à utiliser que même si vous ne comprenez rien à la langue de Shakespeare, vous saurez l'utiliser très facilement.

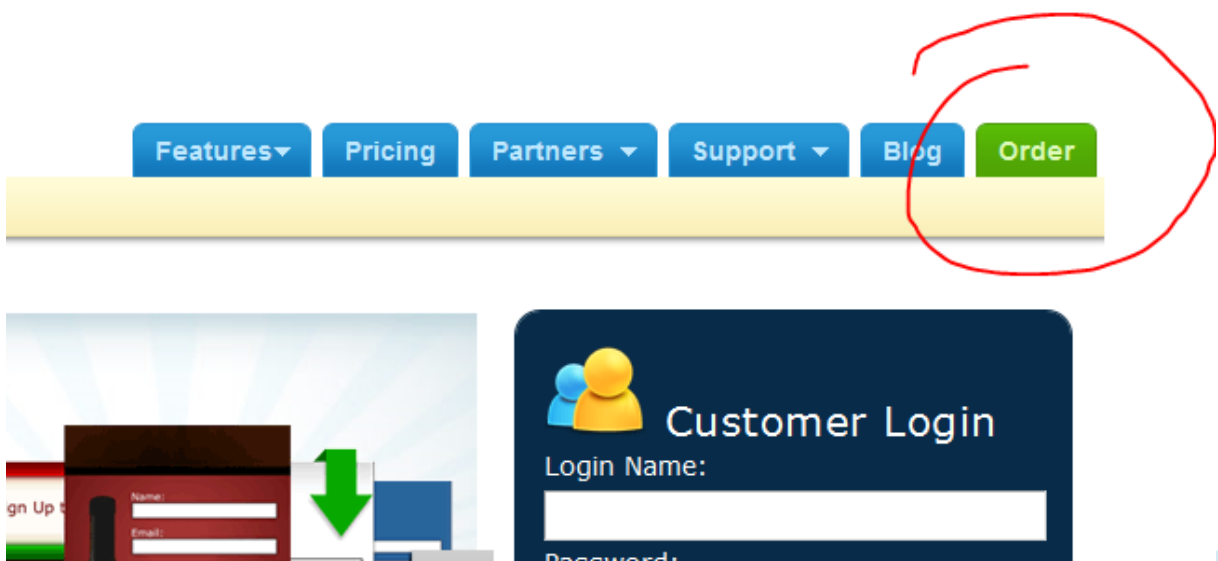
Si donc vous envisagez de prendre un autorépondeur moins cher mais moins efficace, ou pire de vous en passer, vous faites clairement là l'erreur la plus dramatique de votre existence de jeune blogueur, erreur qui se résume à l'absence de vision à moyen terme, et l'art de faire des économies de bout de chandelles pour perdre encore plus d'argent après. **C'est comme si un artisan décidait d'aller chez ses clients en vélo parce que c'est moins cher qu'en camionnette.**

Maintenant que vous avez compris ce qu'est un autorépondeur, à quel point il est important pour la réussite de votre blog, et qu'Aweber est le meilleur autorépondeur du marché, comment s'en sert-on ?

C'est très simple. Suivez le guide

Se servir d'Aweber

- Tout d'abord, [cliquez ici pour créer un compte](#) (vous pouvez tester le système complet pendant 30 jours pour 1\$... et même demander le remboursement si Aweber ne vous a pas plu ! ;))
- Cliquez sur « Order » en haut à droite de la page



- Choisissez le type de paiement que vous voulez (19\$ par mois, 49\$ par trimestre ou 194\$ par an), puis remplissez les champs pour créer votre compte :

1 Select A Pricing Plan (\$1 trial applies to 1 month plan only)



2 Create Your Account

Your login name can be up to 15 characters long, including lowercase letters, numbers and hyphens, "-", and must contain at least one letter.

Login Name

Mon-Identifiant

First Name

Prénom

Last Name

Nom

Email Address

adresse@email.com

Telephone Number

Numéro de téléphone

- Remplissez l'adresse pour vos factures, puis indiquez vos coordonnées bancaires :

3 Enter Billing Information [Have Gift Card?](#)

Billing Address 1

Adresse de facturation

Billing Address 2 (optional)

Eventuellement complément

City

Ville

State/Territory

Région

Postal Code

Code postal

Country

FRANCE



Credit Card Number

carte de crédit



Card Security Code

code de sécurité

[Visa](#), [Mastercard](#), [American Express](#), [Discover](#)

- Cliquez sur le grand bouton vert « I Agree, Complete My Order »
(Je suis d'accord, finaliser ma commande)

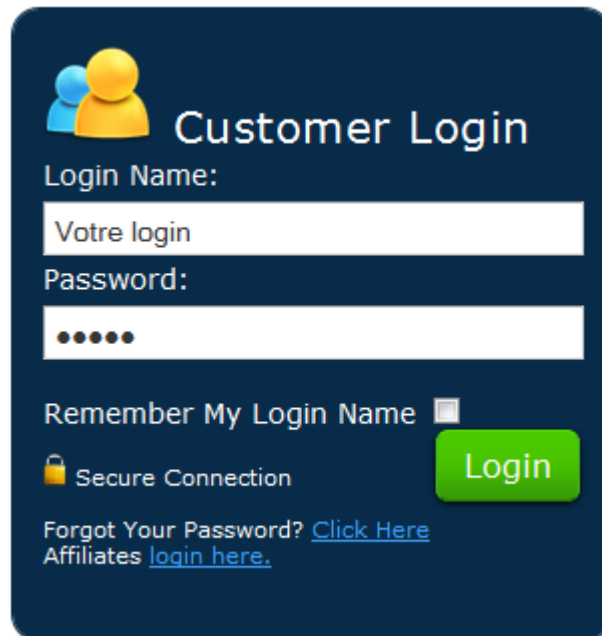
I Agree, Complete My Order

- Ça y est ! vous avez créé votre compte. Félicitations 😊

Comment créer sa première liste

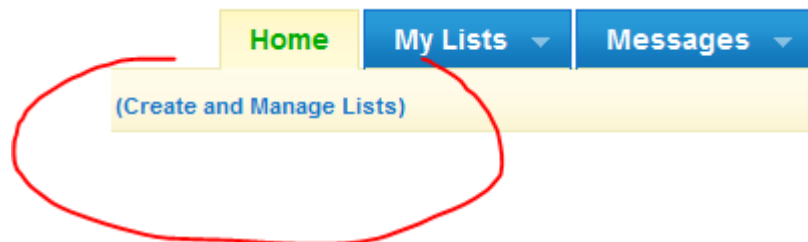
A présent vous allez créer votre première liste, ce qui est également très simple. Vous verrez, dans cinq à dix minutes Aweber sera en train de capturer les adresses emails de vos visiteurs automatiquement !

- Dès que vous avez créé votre compte, vous recevez un email de la part d'aweber avec votre login et votre mot de passe
- [Allez sur le site](#), puis entrez votre login et votre mot de passe dans « customer login » :



The image shows a 'Customer Login' form on a dark blue background. At the top left is an icon of two people. The title 'Customer Login' is in white. Below it, the label 'Login Name:' is followed by a white input field containing the placeholder text 'Votre login'. Below that, the label 'Password:' is followed by a white input field with six black dots. A checkbox labeled 'Remember My Login Name' is to the left of a green 'Login' button. Below the password field, there is a lock icon and the text 'Secure Connection'. At the bottom, there are two links: 'Forgot Your Password? [Click Here](#)' and 'Affiliates [login here.](#)'.

- Cliquez sur « Create and Manage Lists » en haut à gauche



- Cliquez sur « Create a New List » en haut à droite
([+ Create a New List](#))
- Remplissez les champs :

Essential Information

Enter some basic information about your list.

List Name:

required

nomdevotreliste



List name available!

List Description:

Une description (optionnelle) de votre liste

"From" Name:

Address:

required

Nom ou Pseudo

votreadresse@email.com

Contact Address:

required

- Remplissez éventuellement les champs optionnels (je vous recommande particulièrement de mettre le nom de votre blog, l'adresse de celui-ci et si possible l'adresse de son logo) :

Company Branding

Give your messages and pages a personal touch.

Company Name:

Le nom de votre blog

Website URL:

http://adressedemonblog.com



Invalid url.

Logo URL:

http://adressedemonsuperlogo.com



Invalid url.

Email Signature:

Une signature optionnelle que vous pourrez utiliser facilement dans vos emails

- Cliquez sur « Go to Step 2 »

Save List Settings

Go To Step 2

- Ici **vous devez choisir le paramètre le plus important** : allez-vous laisser le double optin en place ou non ?

Qu'est-ce que le double optin ? Pour éviter que des plaisantins ne mettent dans vos formulaires d'inscription les emails de leurs voisins ou de leurs amis, le double optin requiert que la personne qui s'inscrit confirme son inscription en cliquant sur un lien dans le premier email qu'elle reçoit. Si elle ne le fait pas, alors son inscription est annulée et elle ne recevra pas vos emails.

Croyez-le ou non, mais aux Etats-Unis il n'est pas rare d'avoir entre 15 et 20% des inscrits qui ne confirment pas. En France, c'est encore pire, car même si vous pouvez modifier le début et la fin du message de confirmation, Aweber ne vous autorise pas à modifier le message central avec le lien, qui reste en anglais. Du coup, **comptez que 30 à 40% des personnes qui s'inscrivent ne confirment pas**. C'est énorme, et c'est pour cela que tant qu'Aweber ne proposera pas de mail de confirmation en Français, je vous recommande de désactiver le double-optin. Cela vous expose certes à quelques mauvais plaisantins, mais ils sont une toute petite minorité, et je ne pense pas qu'ils vailent que vous vous coupiez de 40% de votre liste.

- Mettez donc le double optin sur off en cliquant sur le bouton « on/off »:

Confirmed Opt-in Status We strongly recommend leaving confirmed opt-in ON.



All subscribe methods require Confirmed Opt-In to ensure only recipients who have specifically requested to be on the list are subscribed. This means you have proof someone opted-in, fewer unsubscribe requests and far fewer spam complaints.

Double-optin activé

Confirmed Opt-in Status We strongly recommend leaving confirmed opt-in ON.



All subscribe methods require Confirmed Opt-In to ensure only recipients who have specifically requested to be on the list are subscribed. This means you have proof someone opted-in, fewer unsubscribe requests and far fewer spam complaints.

Double-optin désactivé. Aweber vous dira que c'est très mal et que vous irez rôtir dans le coin de l'enfer spécialement réservé à ceux qui désactivent le double-optin, mais tant qu'ils ne proposeront pas d'email de confirmation en Français, faites-le quand même ;).

- Même en désactivant le double-optin, il faut quand même personnaliser le message de bienvenue, car si quelqu'un se désabonne de votre liste, puis se réabonne, il le recevra forcément, même si le double-optin est désactivé :

Your Confirmation Message

Subject: Objet de votre message (*pending approval*)

Personnalisez le message avec un petit mot de bienvenue, et surtout expliquez en Français que vos lecteurs doivent cliquer sur le lien bleu en dessous pour confirmer, et que ce processus est gratuit !

CONFIRM BY VISITING THE LINK BELOW:

<http://www.aweber.com/z/c/?xxxxxxxxx>

Click the link above to give us permission to send you information. It's fast and easy! If you cannot click the full URL above, please copy and paste it into your web browser.

If you do not want to confirm, simply ignore this message.

43 / 100 characters (Must be 12 lines or less) --- Insert Field ---

Mettez ici un petit message de remerciement

- Vous pouvez ensuite si vous le souhaitez indiquer l'adresse d'une page de remerciements, que vous aurez au préalable créée sur votre blog. Vos lecteurs – et maintenant abonnés ! – seront redirigés vers cette page après s'être inscrit :

Success Page What page of your website do you want to send people when they confirm?

Confirmation Success Page URL:

<http://adressedevotrepagederemerciements.com>

☐ Pass subscriber info (for [personalizing](#) this page.)

Save List Settings

- Cliquez sur « Save List Settings »

<http://blogueur-pro.com/coaching>

- Une fois que vous avez fait cela, le « Wizard » en bas de l'écran vous propose de créer votre email de bienvenue. Faites-le en cliquant sur « Do this step » :

Create a Welcome Email

After subscribers confirm, you should send them a welcome email. This email should thank them for subscribing and tell them what to expect from you in the future.

Do This Step

- Ce sera l'email que vos abonnés recevront en tout premier, et qui contiendra typiquement un lien vers le cadeau que vous leur avez promis, tout en leur souhaitant la bienvenue dans votre liste :-). Tapez l'objet de votre email, puis le corps du texte :

Drafts:
 Saved from Today 2 minutes ago - [Restore](#)
Subject: [Personalize](#)

Insérez ici le titre de votre email

HTML Message: [Personalize](#)

Et tapez ici votre message.

Aweber met à votre disposition une interface "comme dans Word" pour mettre en forme votre texte, si vous voulez par exemple **le mettre en gras** ou **avoir un texte en plus gros caractère**.

Astuce : cliquez sur "Personalize" en haut à droite, puis choisissez `{!firstname_fix}` dans le menu pour qu'Aweber remplace automatiquement `{!firstname_fix}` par le prénom de votre abonné. Utile pour lui souhaiter bonjour de manière personnalisée !

- Faites un copier/coller de votre texte dans le champ « Plain Text Message » juste en dessous, puis cliquez sur « Wrap long lines » en haut à droite : [Wrap Long Lines](#) . Ce champ sert à créer une copie en texte seul de votre email, car certaines personnes ne peuvent recevoir d'emails en HTML (avec des images et une mise en forme)

Plain Text Message:



Wrap Long Lines

Et tapez ici votre message.

Aweber met à votre disposition une interface "comme dans Word" pour mettre en forme votre texte, si vous voulez par exemple le mettre en gras ou avoir un texte en plus gros caractère.

Astuce : cliquez sur "Personalize" en haut à droite, puis choisissez `{!firstname_fix}` dans le menu pour qu'Aweber remplace automatiquement `{!firstname_fix}` par le prénom de votre abonné. Utile pour lui souhaiter bonjour de manière personnalisée !

< RECOMMENDED WIDTH

- Quand vous avez terminé votre message, cliquez sur « Save Message »

All set? Save your message.

Preview

✓ Save Message

- Hop ! Votre message de bienvenue est créé ! Simple non ? ;) . Si vous voulez le tester (je vous le recommande fortement), cliquez sur « test » [Test](#), et entrez votre prénom et votre adresse email : vous recevrez alors le mail tel que le recevront vos abonnés. Un conseil : tapez votre prénom sans accents, Aweber ne gérant pas bien les accents dans sa base de données (où sont stockés les prénoms).

 **Send A Test Message** Close [X]

Email Address

entrezvotreadresse@email.com

Send Test

Send:

1

Personalization Values

Use the fields below to mimic any personalization you may have included in your message.

Name:

Prehom

Ad Tracking:

- Pour créer un deuxième email, il vous suffit de cliquer sur « Add

New Follow-Up Message » **+ Add New Follow Up Message** et de taper l'objet du mail et son contenu principal comme nous venons de le voir.

La seule différence est que vous allez choisir combien de jours après le premier message cet email sera envoyé, en sélectionnant le nombre

correspondant dans la case « Interval » :
Interval: #2 sent day(s) after previous.

- Une fois votre message de bienvenue créé, le « Wizard » en bas de l'écran vous propose de créer le formulaire dans lequel vos visiteurs entreront leur prénom et leur email pour recevoir votre cadeau.

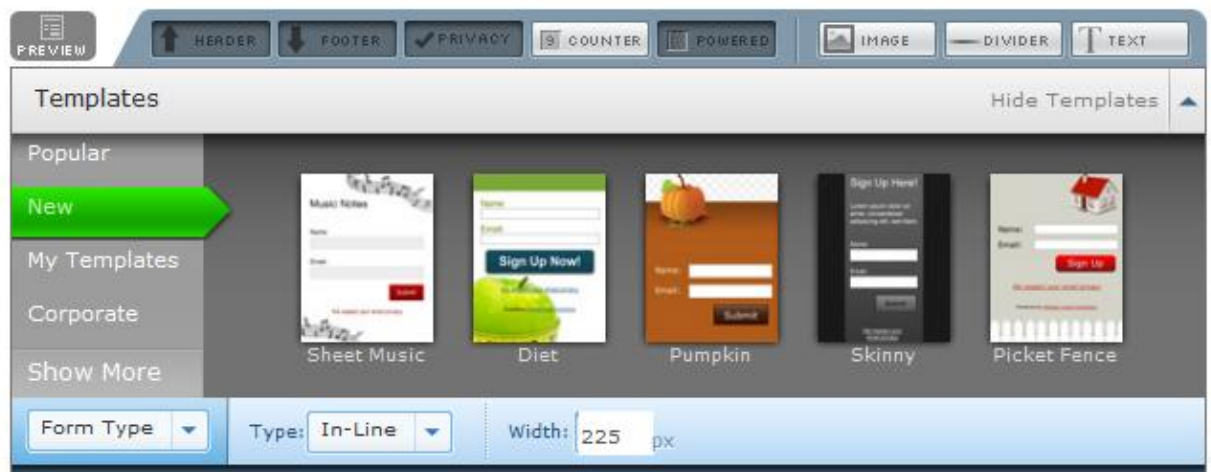
Cliquez sur « Do this step » :

Create a Web Form

To get subscribers, create a web form (or "signup form") that you can put on your website.

Do This Step

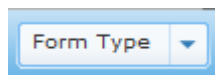
- Choisissez tout d'abord parmi les nombreux modèles proposés :



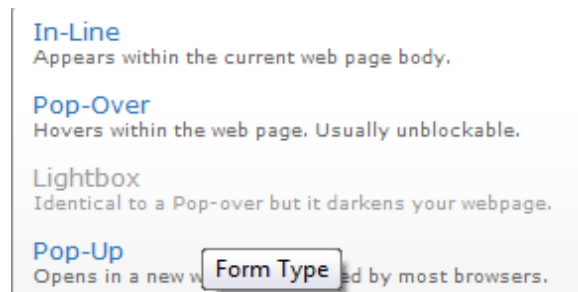
- Décochez « Privacy » et « Powered » en haut, seuls « Header » et « Footer » doivent être cliqués :



- Sélectionnez ensuite « Form type » dans le menu à gauche :



- Puis choisissez « Lightbox » dans le menu. Cela affichera votre formulaire sous la forme d'un pop-up grisant le reste de votre blog, ce qui selon tous mes tests et ceux des autres blogueurs est la forme qui obtient le plus de conversion :



- Puis personnalisez le formulaire. Surtout indiquez à côté de « Prenom » que vos lecteurs l'entrent sans accents, car Aweber ne gère pas bien les accents dans sa base de données (là où sont stockés les prénoms) :

- Puis cliquez sur « Go to Step 2 »
- Donnez un nom simple et clair à votre formulaire (par exemple « formulaire popup blog hamsters »), indiquez éventuellement l'adresse d'une page de remerciements, que vous aurez au préalable créée sur votre blog, et sur laquelle vos abonnés seront redirigés après

leur inscription :

Form Name*:

Thank You Page:

 The URL you entered does not appear to be valid.

☐ Open this in a new window

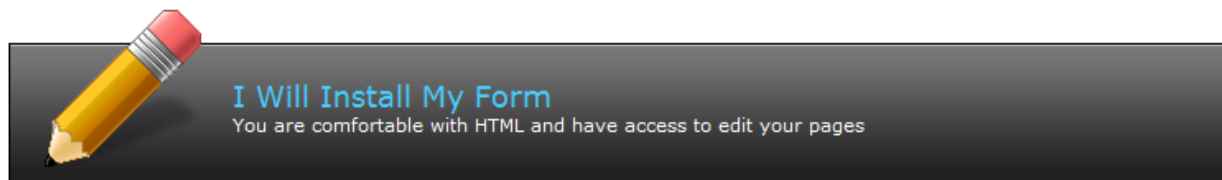
Already Subscribed Page:

- Cliquez sur « Save Web form »  puis sur « Go to Step 3 » 

• Nous avons presque terminé ! Cela a été rapide, n'est-ce pas ? ;)

Vous avez ici une option parmi deux principales à choisir : soit vous allez installer vous-même le formulaire dans votre blog, soit vous allez demander à votre prestataire de l'installer pour vous.

- Si vous allez installer vous-même le formulaire, cliquez sur « I Will Install My Form »



- Puis copiez-collez le bout de code qu'Aweber vous donne :



Javascript Snippet
The Quick and Easy Version

Recommended

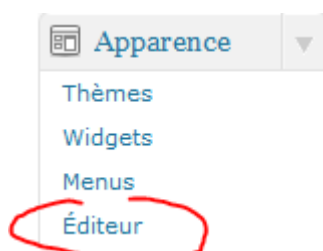
- If you change your form here, you won't have to update your website.
- Track statistics in your account.

You can paste the snippet below anywhere between the body tags of your website:

```
<script type="text/javascript" src="http://forms.aweber.com/form/28/1634724528.js"></script>
```

- Rendez-vous dans l'interface d'administration de votre blog Wordpress

- Déroulez le menu « Apparence » et cliquez sur « Editeur »



- Dans la liste à droite, cliquez sur « En-tête » :



- Cherchez la balise <body et collez le code juste en dessous :

```
<body class="custom">
```

```
<script type="text/javascript" src="http://forms.aweber.com/form/28/1634724528.js"></script>
```

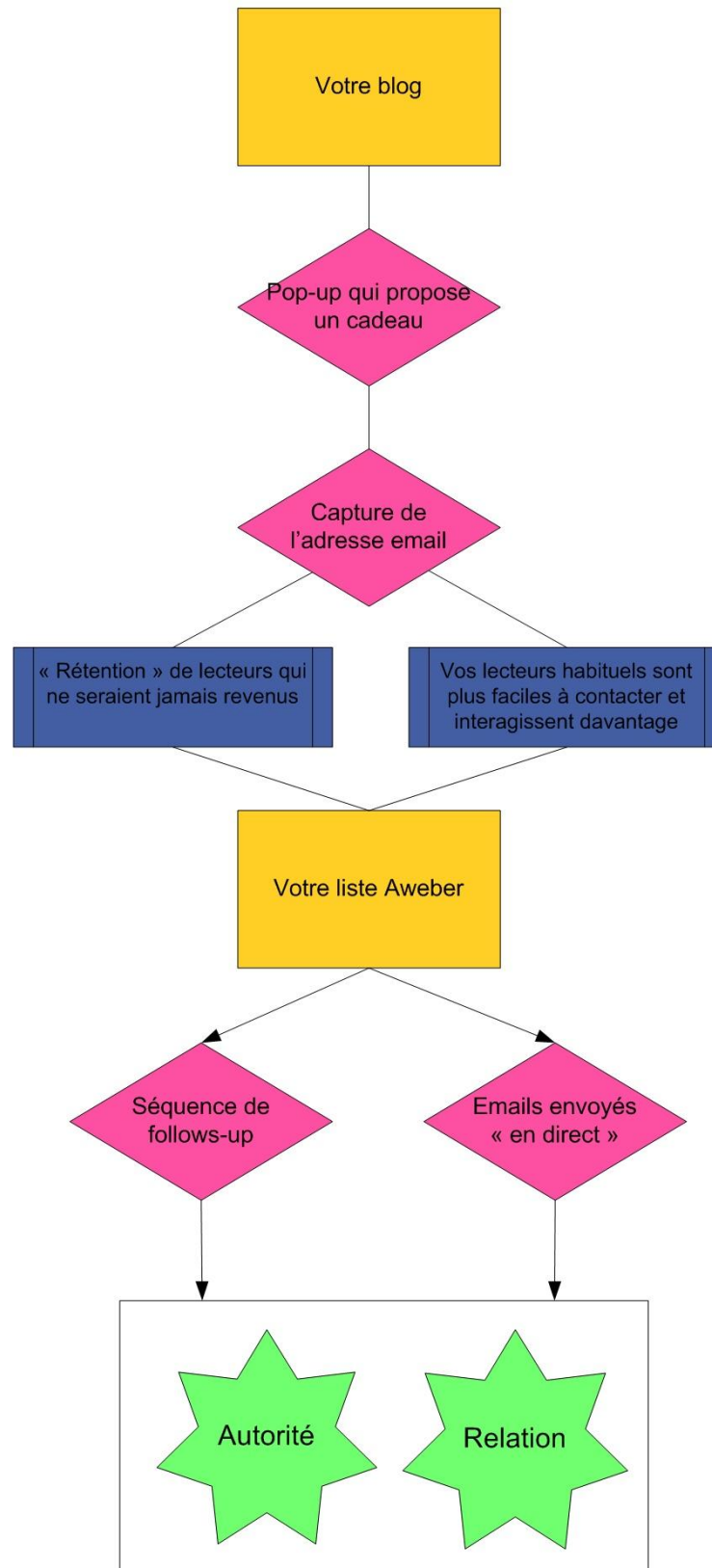
- Cliquez sur « Mettre à jour le fichier » en bas :



- Ça y est votre formulaire est installé et va commencer automatiquement à récolter les adresses emails de vos visiteurs pour vous. Fantastique non ? ;)

En faisant ces étapes, vous vous distinguez déjà de l'immense majorité des blogueurs qui 1) ne connaissent même pas ce qu'est un autorépondeur ou 2) savent ce que c'est mais n'ont jamais pris la peine de créer un compte chez Aweber et d'installer le formulaire sur leur blog. Vous êtes donc mieux armés que l'écrasante majorité de vos concurrents. Félicitations ! :-)

Représentation schématique du processus de construction de liste sur votre blog



© <http://blogueur-pro.com> 2010

Représentation schématique du processus de construction de liste sur votre blog

X : Comment vous créer un revenu automatique à vie

A présent que vous avez un blog dans une niche qui vous passionne et qui n'est pas trop concurrentielle, et que vous en avez fait un blog à succès qui a du Trafic, qui est une Autorité et inspire de la Confiance en créant une Relation avec vos lecteurs, et que vous avez une liste email qui grossit à vue d'œil, il est temps de le monétiser.

Ne nous voilons pas la face : c'est là où 99% des blogueurs Francophones se trompent lourdement. Quand je vois [cet article](#) (de 2007, où l'on voit que Presse Citron, un des blogs Francophones les plus célèbres et les plus visités, gagnait beaucoup moins que moi alors qu'il avait 16 fois plus de trafic que celui que Des Livres Pour Changer de Vie en reçoit actuellement) cela me fait rêver.

La publicité ne rapporte rien sans un trafic gigantesque

Chers lecteurs, il est temps de l'admettre : **la publicité, cela vous rapportera des cacahouètes**, à moins d'avoir beaucoup de trafic et de vendre les emplacements publicitaires en direct aux annonceurs (si vous faites cela il faut automatiser le processus, sinon vous allez vous tirer une balle...). Et je ne parle même pas de cette technique de gagne-petit qu'est l'écriture d'articles sponsorisés, où le blogueur est payé pour écrire un article, le plus souvent une revue d'un produit commercial ou d'un site web.

Non, chers amis blogueurs, **il n'y a que deux manières efficaces de monétiser votre blog** :

1. Faire des chroniques/revues/critiques de produits affiliés.
2. Vendre vos propres produits.

C'est tout. Le reste, ça met un peu de beurre dans les épinards si vous avez beaucoup de trafic, mais c'est du beurre de cacahouètes. Voyons donc comment utiliser au mieux ces deux manières.

L'affiliation

Gagner de l'argent avec des produits affiliés consiste à placer des liens dans vos articles qui auront un effet intéressant pour vous : **à chaque fois qu'un de vos lecteurs cliquera sur un de vos liens et achètera un produit, vous gagnerez une commission**. Cette commission ira typiquement de 5-6% ([Amazon](#)) à beaucoup plus pour les produits numériques (sur [Clickbank](#), [1TPE](#) ou [le Club Positif](#) de Christian Godefroy) .

La norme pour les produits physiques va de 5 à 20% (sur [Commission Junction](#)). Cela peut vous faire gagner beaucoup plus que les quelques centimes du clic d'une publicité. Si vous parlez d'un ebook vendu 29 € et qui vous rapporte 50% de commissions et que 2% de vos lecteurs l'achètent, combien allez-vous gagner pour la rédaction d'un article ? Et ne prenez pas pour votre calcul seulement les lecteurs sur un mois, prenez la quantité de lecteurs sur toute la durée de vie de l'article, qui peut être de plusieurs années.

Intéressant, non ? Pour parler d'un produit affilié, il y a trois possibilités :

- Vous parlez d'un produit sur votre blog parce que **cela rentre dans le cadre de celui-ci** et que vous alliez en parler quand même. Dans ce cas, cela ne fait pas de mal de mettre un lien affilié dedans (c'est ce que je fais avec les liens Amazon dans mes chroniques de livres). Les lecteurs qui voudront l'acheter passeront par votre lien, et cela ne dérangera pas les autres.
- **Vous trouvez qu'un produit est vraiment génial** et il a un rapport plus ou moins proche avec le sujet de votre blog. Vous en faites un compte-rendu parce que vous pensez que cela peut aider une partie de vos lecteurs. Là encore, mettre un lien affilié ne fait de mal à personne.
- Vous écrivez une revue **dans le but principal de générer de l'argent**.

La transparence est indispensable dans l'affiliation

Dans les trois cas, **il est extrêmement important que vous soyez totalement honnête et transparent**. Vous avez créé de l'Autorité et développé de la Relation et de la Confiance avec vos lecteurs, vous n'allez pas la gâcher pour un peu d'argent en recommandant des produits que vous n'offririez pas à votre mère. Non : **il est très important que vous disiez honnêtement ce que vous pensez du produit dont vous faites la review**, et je vous recommande de **lister ses avantages/inconvénients** pour que vos lecteurs puissent s'en faire la meilleure opinion possible avant d'acheter. Et vos lecteurs doivent savoir que vos liens sont des liens d'affiliés, soit parce que c'est évident (Amazon par exemple), soit parce que vous l'indiquez dans votre article ou quelque part sur votre blog (dans la page "A propos" par exemple). La plupart seront très heureux d'acheter des produits dont ils ont besoin et envie par vos liens affiliés, puisque cela n'augmente en rien le prix qu'ils vont payer, et qu'ils savent que cela vous aide à continuer à écrire ce blog qu'ils apprécient ;) (j'en profite pour indiquer que quasiment tous les liens vers des produits dans ce livre numérique sont des liens d'affiliation, merci si vous passez par eux ;)). En fait, si vous faites des recommandations de produits pertinentes, cela peut renforcer vos 3 piliers, et en particulier ceux de l'Autorité et de la Relation/Confiance.

L'affiliation est **magique**, parce qu'à part mettre le lien affilié dans vos articles, vous n'avez rien à faire : c'est le fabricant ou le distributeur qui s'occupe de la commande du client, du stockage éventuel, de la distribution et de la livraison. **Vous n'avez absolument aucun travail à faire, et pouvez générer un chiffre d'affaires récurrent.**

Le Saint Graal de l'affiliation, vous l'avez compris, est **les produits numériques**, parce que leur coût de production, de stockage et de distribution proche de zéro fait que les vendeurs sont en général très généreux avec les commissions qui sont souvent de l'ordre de 50% ou plus.

Quelles sont les deux principales plateformes d'affiliation en France ?

J'ai testé différentes plateformes d'affiliation pour les produits numériques (pas forcément sur ce blog) et voici les deux principales :

- [1TPE](#) est un site Français et est la plateforme de référence en France pour les produits numériques. Malheureusement, je trouve que son interface est quelque peu démodée et peu esthétique, que la plupart des produits sont de mauvaise qualité (enfin, ce n'est pas la faute de 1TPE, plutôt du manque d'esprit entrepreneurial en France), et que leur système de paiement frôle le ridicule tellement il est Moyen-Âgeux : vous devez envoyer une facture tous les mois à 1TPE avant le 5 (sinon vous êtes bon pour attendre encore un mois) et ils vous envoient un *chèque*. C'est drôle n'est-ce pas ? Autant vous dire que si vous voulez vivre la vie ultra-nomade de [La semaine de 4 heures](#) et que vous voulez voyager partout dans le monde, vous devrez payer les services d'une entreprise qui devra réceptionner votre chèque et l'encaisser. Incroyable, et complètement suranné pour moi (toutefois [leur guide](#) en PDF est bien réalisé). Heureusement, il est possible de recevoir un paiement par virement **si vous en faites la demande expresse par email à l'administrateur** (mais ce n'est pas proposé par défaut dans le système), et si vous êtes un particulier vous n'avez pas besoin d'envoyer de factures.

- [Clickbank](#) est un site Américain qui s'attaque depuis quelques années déjà au marché français. C'est la plateforme de référence sur le marché Anglophone, avec des milliers de produits recensés, et seulement quelques dizaines Français pour le moment (cela va sans doute changer bientôt). Ils ont une interface claire et agréable, et **paient par virement automatique**, toutes les semaines ou tous les 15 jours, à votre convenance. Le bonheur non ? Le seul bémol est qu'avant d'être éligible pour le virement automatique, vous devez encaisser deux chèques qu'ils vous enverront, et que ces chèques sont en dollars. Si vous les encaissez sur un compte en Euros, vous allez sentir passer la commission (comptez 30 € environ de frais). Mais une fois cette épreuve initiatique passée, l'argent arrive automatiquement sur votre compte, libellé en euros, sans commissions bancaires (Clickbank vous facture juste 2,50 € par virement). C'est la plateforme idéale que j'utilise moi-même, et que je vous recommande.

Le Saint Graal de l'affiliation : les produits numériques récurrents

Et le top du top, ce sont les produits numériques **récurrents**, c'est à dire des clubs avec abonnements mensuels : chaque client que vous apportez à ce type

de club vous fera gagner des commissions tous les mois, tout le temps où le client restera client. Le paradis non ? C'est la source principale de revenus de Steve Pavlina actuellement, et cela lui demande peut-être un article par an pour générer des dizaines de milliers de dollars de commissions par mois (évidemment, ses trois piliers sont extrêmement forts pour qu'il puisse gagner autant d'argent en recommandant un produit, fut-il récurrent).

Où trouver de tels programmes ? [1TPE](#) n'en propose pas, [Clickbank](#) oui, mais actuellement le seul produit Français récurrent sur cette plateforme est mon club Agir&Réussir, qui n'est pas listé à l'heure actuelle. Le seul qui propose ce genre de programmes à ma connaissance en France est Christian Godefroy avec son [Club Positif](#).

Vos propres produits

Aaah. S'il y a quelque chose de mieux encore que l'affiliation sur les produits récurrents, c'est bien cela : vos propres produits. Non seulement parce que **c'est une étape extrêmement excitante dans l'évolution de votre blog**, et que cela vous apportera reconnaissance et fierté, tout en augmentant vos 3 piliers, mais aussi parce que, sur vos produits vous gardez 100% de la marge, et des affiliés vont travailler pour promouvoir ces produits, au prix certes d'une commission, mais que **vous ne paierez que si vous obtenez un client**. Le bonheur.

Il y a des milliers de produits physiques ou numériques que vous pouvez faire. Mais je vous recommande évidemment de faire en sorte que vos produits s'inscrivent dans deux catégories :

- Les produits numériques
- Les produits numériques récurrents

Dans ces deux catégories se situent les potentiels de gain maximum et les contraintes logistiques à gérer minimales. Et vous pouvez évidemment référencer vos produits sur [Clickbank](#) – et je vous le recommande – **afin que vous puissiez utiliser le formidable effet de levier que représente une armée d'affiliés qui se battent pour promouvoir votre produit**.

Si vous voulez vivre de votre blog, je vous recommande définitivement de lancer **un produit avec abonnement mensuel**. Un tel produit a de multiples avantages :

- Vous pouvez le lancer **en ayant créé seulement 10% du contenu**, ou moins.
- **Les affiliés seront motivés** car ils gagneront une commission récurrente en cas de conversion.
- Evidemment, **cela vous permet de gagner un revenu récurrent**.

Envoyer du contenu régulièrement, plutôt que de tout donner d'un bloc, est selon moi **la meilleure manière d'aider nos clients**, qui sinon se sentiraient un peu écrasés par tout le contenu à absorber et ne sauraient pas par où commencer. Ici vous pouvez y aller progressivement, et donner des tâches à faire d'ici la prochaine leçon.

Mais avoir le meilleur produit du monde ne suffit pas : encore faut-il bien savoir le vendre. Et c'est là, encore, que 99% des blogueurs Francophones se trompent...

Comment vendre un produit efficacement

Tout d'abord, à l'étape même de la conception du produit, beaucoup de blogueurs se trompent : ils créent le produit qu'ils veulent créer, **plutôt que de créer le produit dont ont besoin leurs lecteurs**. Comment savoir de quel produit ont besoin vos lecteurs ? C'est très simple : **demandez-leur !** Publiez un sondage qui posera aux lecteurs différentes questions, et notamment "quel est le plus gros obstacle que vous rencontrez actuellement en relation avec *le thème du blog* ?".

Une ou plusieurs tendances se dégageront de ces réponses. Vos futurs produits.

Ensuite, voici la façon dont 99% des blogueurs lancent leur produit : ils le créent, font éventuellement un ou deux tweet dessus pour indiquer qu'ils bossent dessus, puis le mettent en ligne et publient un bref article sur leur blog en disant "Hé ça y est, j'ai créé tel produit, il est là !".

C'est nul. Zéro. L'antimarketing par excellence, et le plus sûr moyen que vos ventes soient minimales.

Comment l'art du suspense vous permet de vendre davantage

Pourquoi *Harry Potter* cartonne ? En avez-vous déjà lu un tome ? Si oui et si vous l'avez aimé, il est probable qu'à la fin de chaque chapitre, **vous étiez pris d'une irrésistible envie de lire le suivant**. Pourquoi ? Parce que certaines actions avaient eu lieu dans le chapitre que vous veniez de terminer qui créaient une attente ou un mystère que vous aviez envie de résoudre. En bref, J. K. Rowling a réussi à créer un suspense qui tient en haleine ses lecteurs d'un bout à l'autre de ses livres. Dan Brown fait de même.

Le **suspense**. C'est l'art de jouer avec la curiosité, qui est un puissant facteur de motivation humaine. Si vous savez l'utiliser pour mettre en avant votre produit, vous pouvez créer potentiellement chez vos lecteurs **la même envie de découvrir votre produit que les lecteurs de Harry Potter le prochain chapitre du livre**.

Les superlancements

Et ce n'est qu'un aspect de ce que l'on appelle aux Etats-Unis, **le marketing de lancement de produit**. C'est un art et une science, et il consiste en gros à entretenir un suspense maximal sur une liste de mails de prospects qualifiés, et à créer de la rareté autour du produit en définissant une période de temps courte pendant laquelle soit il sera possible d'acquérir le produit, soit il sera possible de l'acquérir à un prix promotionnel. Il y a bien sûr beaucoup d'autres facteurs pour démarrer un lancement de produit sur les chapeaux de roues (c'est toute une méthode !).

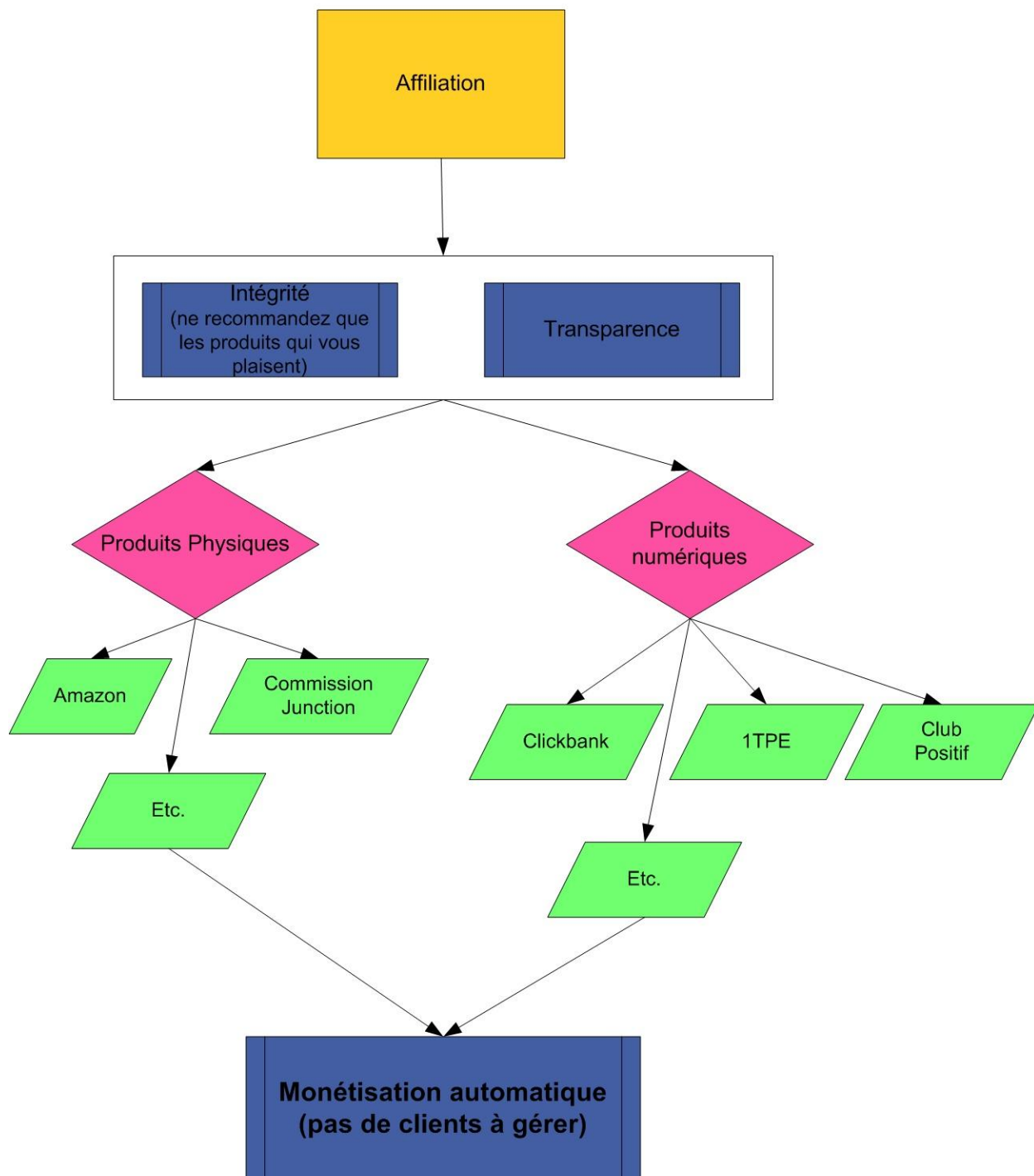
En France, presque personne n'utilise le marketing de lancement de produit, alors qu'il est très courant sur le web Anglo-Saxon et qu'il peut facilement vous apporter en une semaine l'équivalent d'un an de chiffre d'affaires. Christian Godefroy a récemment lancé un produit au nom de [Superlancement](http://blogueur-pro.com/coaching) enseignant comment utiliser ces techniques, mais il n'est pas toujours disponible sur le marché (vous pouvez vous inscrire sur la liste d'attente toutefois).

Faites une offre limitée dans le temps

En tout cas si vous deviez retenir quelque chose, c'est bien cela : ne vous contentez pas d'annoncer que vous avez créé un produit, **entretenez un suspense avant sa sortie**, et lors du lancement, prévoyez quelque chose que vous offrirez (une réduction ou un bonus) **pendant un temps limité** : la procrastination étant un mal rampant et très répandu dans notre société, ce genre de "date limite" **permet d'aider vos lecteurs à la dépasser et à passer à l'action**.

Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique du processus de monétisation avec l'affiliation sur votre blog

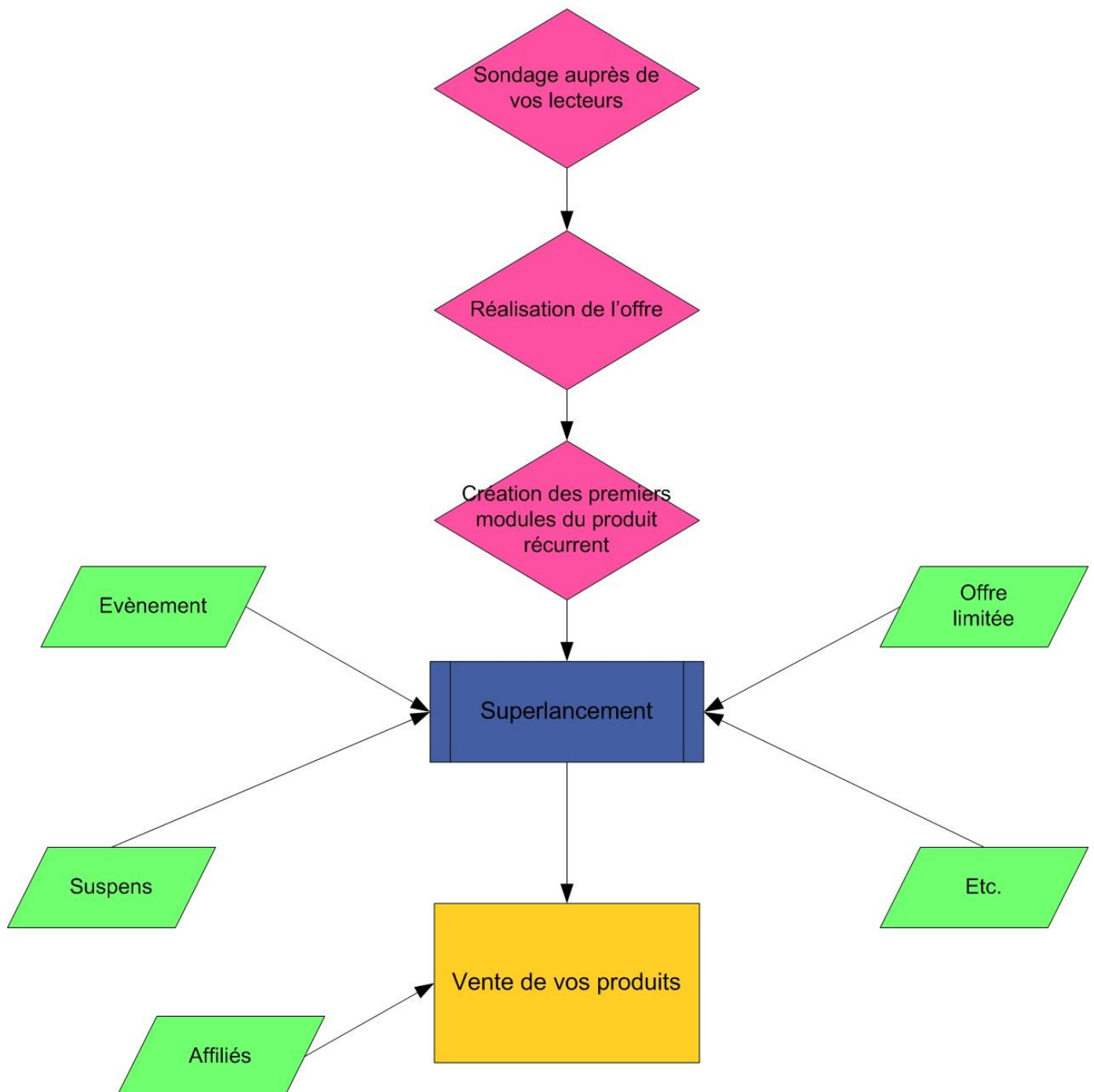


© <http://blogueur-pro.com> 2010

La monétisation d'un blog avec l'affiliation – schéma récapitulatif

<http://blogueur-pro.com/coaching>

Représentation schématique du processus de monétisation avec des produits sur votre blog



© <http://blogueur-pro.com> 2010

Processus de monétisation de votre blog avec vos produits. Schéma récapitulatif

XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves

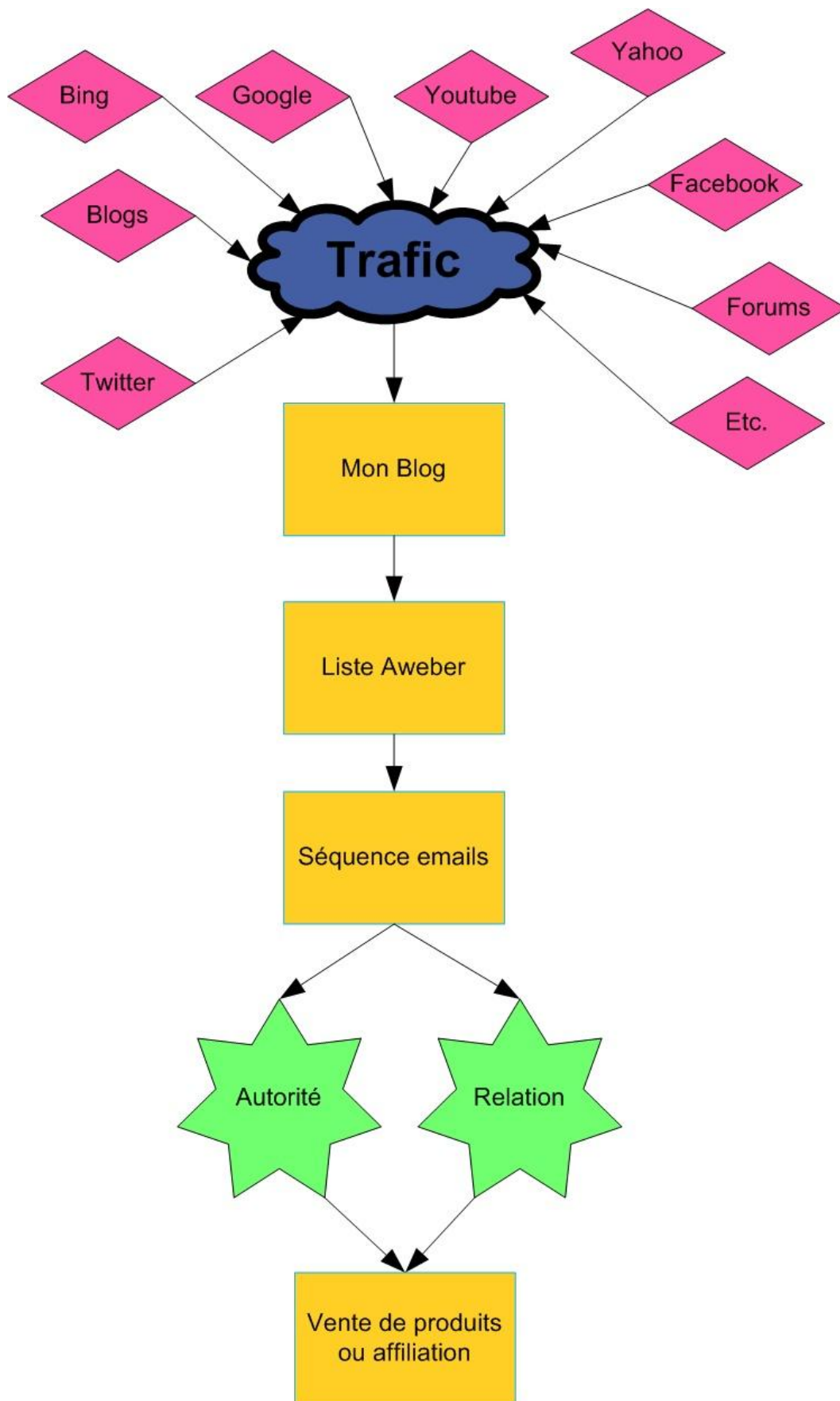
Une fois que vous aurez un blog qui reçoit 500 visites par jour, une liste email d'au moins 300 personnes et gagné vos premiers milliers d'euros grâce à l'affiliation ou à un superlancement d'un de vos produits, votre objectif sera d'automatiser votre blog – qui sera alors un business – **pour vous libérer et vivre la vie de vos rêves.**

Ce n'est pas le sujet de ce livre – vous avez déjà de quoi faire pour appliquer tout ce que vous avez appris ! – mais voici un aperçu de comment vous pouvez le faire.

Vous devez envisager votre entreprise – car c'en sera une à ce moment – **comme une suite de processus que vous devrez améliorer et automatiser au maximum en vous retirant de ceux-ci**, avec l'aide des ordinateurs, d'employés ou de sous-traitants.

Le plus important processus à améliorer et automatiser pour vivre la vie de vos rêves est **le processus de vente de votre blog.**

A la page suivante se trouve une description schématique du processus de vente du blog efficace :



© <http://blogueur-pro.com> 2010

<http://blogueur-pro.com/coaching>

A chaque étape en jaune correspond un taux de transformation : un certain pourcentage de ceux qui ont l'opportunité d'aller un peu plus en profondeur dans votre processus - aussi appelé « tunnel de vente » - le fera. **Votre travail consistera principalement à augmenter le taux de transformation de chaque étape**, en analysant votre processus et en l'améliorant, tout en veillant à l'automatiser le plus possible. Si vous vendez des produits numériques ou promouvez des produits en affiliation, tout en ayant une liste email avec une séquence de follow-up, tout sera automatique par défaut : la magie d'Internet et des ordinateurs fera quasiment tout le travail à votre place.

Vous pourrez aussi travailler à augmenter le trafic qui vient en amont de tout ce processus. Si votre processus est bien rodé, **toute augmentation de trafic signifiera automatiquement une augmentation du nombre de personnes dans votre liste Aweber, et une augmentation des ventes.**

Mais - et c'est cela qui fait la magie et la beauté du blogging – quand vous aurez atteint un certain seuil de succès, vous pourrez lever le pied, et votre trafic augmentera quand même, car **plus vous êtes connu, plus vous êtes connu** : de plus en plus de blogueurs parleront de votre blog, de plus en plus de personnes voudront vous interviewer, de plus en plus de personnes parleront de vous à leurs amis, leur famille, leurs collègues, de plus en plus de liens pointeront vers votre blog, et donc Google aimera votre blog de plus en plus, vous amenant plus de trafic, etc.

Vous pourrez alors vous relaxer avec un cocktail sur la plage, ou partout ailleurs, ou choisir de vous investir dans des projets qui vous tiendront à cœur... **le choix vous appartient ! ;)**

Conclusion

Bravo ! Vous avez lu ce livre en entier, et je peux vous assurer que seule une infime minorité de ceux qui l'ont téléchargé en ont fait autant que vous : le simple fait de l'avoir terminé vous distingue de la majorité des autres blogueurs et fait de vous une élite.

A présent vous en savez plus sur ce qui fait un blog à succès et monétisable que 99% des blogueurs Francophones. Et si vous appliquez tout cela, vous pourrez certainement créer un blog qui se distingue de la masse, que vous et vos lecteurs apprécieront et qui vous rapportera de l'argent – et même beaucoup d'argent !

Le web Francophone manque cruellement de blogs de qualité. Il y a énormément de places à prendre, mais d'ici 3 ou 4 ans cela aura certainement changé et il sera sans doute plus difficile de se faire sa place au soleil.

Agissez donc MAINTENANT ! Si vous écrivez au moins un article par semaine pendant 3 à 4 ans, je peux vous assurer qu'il est presque obligatoire que vous disposiez au bout de ce temps **d'un blog de référence qui vous rapporte de l'argent**, si vous avez bien choisi la niche au départ. Et vous pouvez y arriver beaucoup plus vite, entre six mois et un an si vous appliquez concrètement ma méthode. Une nouvelle vie s'offrira à vous, et vous apporterez de la valeur en plus pour le monde, et le web Francophone en particulier.

*« Il y a un gouffre bien moindre entre l'ignorance et le savoir
qu'entre le savoir et l'action »*

Chris Guillebeau



Une île tropicale que j'ai photographiée non loin de Fidji. Cette île et des milliers d'autres vous attendent... à condition que VOUS appliquiez ce que vous avez appris dans ce livre !



Voudriez-vous que je vous coache ?

Si tout ce que vous venez de lire vous semble écrasant et que vous vous sentez perdu ou que vous voulez de l'aide, j'ai une solution pour vous.

Il s'agit de la première formation multimédia pour vivre une vie de rêve grâce à votre blog.

C'est un programme **étape par étape** que j'ai conçu pour vous accompagner personnellement et vous aider concrètement à créer et développer votre blog à succès – et évidemment à le monétiser pour que vous viviez la vie de vos rêves.

C'est une formation privée accessible uniquement à quelques personnes motivées qui veulent travailler avec moi. Je vais vous emmener dans les coulisses de mon entreprise, vous allez connaître exactement tous les outils que j'utilise, ma méthode, ma stratégie, ma façon de penser. Vous allez littéralement **pouvoir aspirer mon cerveau pour reproduire dans votre niche tout ce que je fais actuellement**.

Le programme est sous forme de vidéos, d'audio et de textes conçu pour vous enseigner exactement ce qu'il faut **savoir pour générer un revenu complet en faisant du blogging à temps partiel**, et pouvoir vivre la vie de vos rêves grâce à cela.

Si vous avez apprécié ce livre, je sais que vous apprécierez ma formation « Blogueur Pro – Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog ».

[Cliquez ici pour la découvrir](#)

Merci pour votre attention



Je vous attends sur la plage, et j'ai des cocktails au frais ;)

Voulez-vous transformer ce livre en machine automatique à vous faire gagner de l'argent, 24H sur 24, sans aucun effort de votre part ? [Cliquez ICI](#)

Table des matières

Introduction : Vivre la vie de vos rêves	8
Je vis ce rêve actuellement	9
I – Mon histoire	11
Qui suis-je ?	11
Comment j’ai gagné de l’argent en prenant des vacances	13
Comment mon rêve d’entrepreneur s’est transformé en prison dorée	14
La solution pour être enfin libre : le blog. Mais comment faire ?	16
Mes premiers pas maladroits	18
L’idée qui a tout changé	18
Analyse d’un succès	21
II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer	23
L’avance des Etats-Unis	23
Où en est la France ?	25
Pourquoi la plupart des blogueurs Français travaillent beaucoup et ne gagnent rien	26
C’est le moment... Il est urgent de ne plus attendre !	27
Il n’a jamais été aussi simple de se lancer	28
Et pourtant, la plupart des personnes échoueront	29
Le succès avec un blog est exponentiel	31
Ce livre est votre guide	32
III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog	34
Première étape : vos passions	34
Deuxième étape : choisir un sujet pour votre blog	35
Troisième étape : C’est parti !	36
Quel hébergement choisir ?	37
Comment installer un blog ?	38

IV – Le Triangle de la Réussite _____	39
V – Premier pilier : le Trafic _____	41
Les principales sources de trafic _____	41
Une astuce peu connue pour générer du trafic _____	46
VI – Deuxième Pilier : l’Autorité _____	48
Comment faites-vous pour savoir que quelqu’un est un expert ? _____	48
Bonne nouvelle : vous êtes déjà un expert pour de nombreuses personnes _____	49
Vous n’avez pas à passer un entretien d’embauche pour bloguer _____	50
Bloguer permet de devenir un expert _____	50
Comment développer votre expertise _____	51
VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance _____	55
Comment créer une relation avec vos lecteurs et leur montrer que vous êtes sérieux ? _____	55
VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité _____	59
Avant toute chose : 3 formes de contenu _____	59
L’écrit _____	59
L’audio _____	60
La vidéo, la nouvelle tendance du web _____	61
Comment écrire régulièrement du contenu de qualité _____	63
Ne pas avoir peur de démarrer _____	63
Comment avoir des idées pour votre blog _____	64
Les idées viendront d’elles-mêmes _____	65
Type d’articles _____	65
- L’article « Comment faire » _____	66
- L’article « Liste » _____	66
Vidéos et podcasts _____	67
IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès _____	68
Comment éviter de perdre à jamais la moitié de vos visiteurs _____	68

Les autres avantages d'une liste email _____	69
1 ^{ère} étape : créez un contenu gratuit qui intéresse vos visiteurs _____	70
2 ^{ème} étape : créez un compte Aweber _____	72
Les ingrédients requis d'un bon autorépondeur _____	73
Le meilleur autorépondeur _____	75
Se servir d'Aweber _____	76
Comment créer sa première liste _____	78
X : Comment vous créer un revenu automatique à vie _____	90
La publicité ne rapporte rien sans un trafic gigantesque _____	90
L'affiliation _____	91
La transparence est indispensable dans l'affiliation _____	91
Quelles sont les deux principales plateformes d'affiliation en France ? _____	92
Le Saint Graal de l'affiliation : les produits numériques récurrents _____	93
Vos propres produits _____	94
Comment vendre un produit efficacement _____	95
Comment l'art du suspense vous permet de vendre davantage _____	96
Les superlancements _____	96
Faites une offre limitée dans le temps _____	97
XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves _____	100
Conclusion _____	103
Voudriez-vous que je vous coache ? _____	105
Merci pour votre attention _____	106